



Quando il rifiuto diventa risorsa

Cattelan Distributori Automatici valorizza i fondi di caffè

La vocazione alla tutela dell'ambiente è così profondamente radicata nel dna di Cattelan Distributori Automatici che oggi l'azienda è giunta a proporre anche un innovativo riutilizzo dei residui della propria produzione, trasformando i fondi di caffè in pellet. Grazie all'accordo sviluppato con il dipartimento di Scienze agrarie e ambientali dell'Università di Udine e Blucomb, spin-off universitario che si occupa di produzione e utilizzo di carbone vegetale, è stato possibile studiare e capire che "i fondi di caffè hanno, innanzitutto, la consistenza adeguata per essere trasformati in pellet", afferma l'amministratore delegato di Cda, Fabrizio Cattelan. "Da sottolineare - specifica - che all'interno dei fondi di caffè



Fabrizio Cattelan, amministratore delegato di Cattelan Distributori Automatici

non sono stati rinvenuti metalli pesanti e quindi, anche grazie alle loro proprietà nutritive, sono particolarmente interessanti per l'utilizzo nel compostaggio o come fertilizzanti del suolo. Inoltre, la resa energetica di pellet di caffè è doppia rispetto a quella del legno e si è rilevato che, se utilizzati per la produzione di calore tramite pirolisi, creano un carbone vegetale di grande valore come ammendante del suolo in agricoltura". La soluzione al problema degli scarti apre un ventaglio di opportunità davvero interessanti, soprattutto perché, commenta Fabrizio Cattelan, "permette di risolvere in modo sostenibile la situazione, che in questo caso interessa i fondi di caffè restituiti dai nostri distributori automatici, ma

rappresenta anche un valore a livello territoriale, in quanto riguarda la trasformazione di un rifiuto, come i fondi di caffè, in una risorsa. Grazie alle analisi dell'Università di Udine - prosegue - abbiamo scoperto la possibilità di riutilizzare questi materiali sia per la produzione di ammendanti del suolo, sfruttandone gli elementi nutritivi ancora presenti, che per la produzione di energia, e stiamo quindi pensando a un progetto integrato ai processi gestionali, che contribuisca ad arricchire il già ampio programma sostenibile intrapreso da Cda". Tra le attività dedicate al tema, l'azienda ha reso energeticamente autonoma la sede centrale e pianificato l'utilizzo della telemetria per il controllo dei distributori, certificando tutti i processi e formando gli autisti a una guida ecologica. Considerata la quantità di fondi di caffè ritirabili dai distributori automatici, Cda ha affidato a Blucomb lo studio di un sistema di riscaldamento per un capannone in via di ristrutturazione, situato nella sede aziendale di Flumignano, con l'obiettivo di "integrare anche questa fonte energetica a quelle sostenibili già utilizzate", conclude Fabrizio Cattelan.



Eventi

Settimanale - Anno 6 N° 70 Lunedì 9 dicembre 2013

TERRITORIO | ISTITUZIONI | IMPRESE

Spedizione con tariffa
Posta Target Magazine
conv. naz. 304/2008
del 01-06-2008

Attività editoriale a cura de Il Sole 24 ORE Business Media GRUPPO ILSOLE

**CHEMICALS
MAKING
SOLUTIONS**

www.noxorsokemgroup.it



FARE IMPRESA A NORDEST

NEL TERRITORIO:

- In Veneto, le iniziative di promozione del territorio
- Pianeta vino: le novità al SimeI
- Le scelte vincenti delle Pmi
- Economia: dati positivi nell'export

■ RICERCHE / Confindustria ha studiato il peso dell'innovazione sull'economia del territorio

Tecnologia e servizi trainano l'area

Le imprese capaci di sviluppare prodotti all'avanguardia realizzano il 74,4% dei ricavi totali

Le imprese Kibs, cioè ad alto contenuto di conoscenza, realizzano il 74,4% dei ricavi del Nordest. È uno dei dati significativi che emergono dallo studio presentato recentemente sui servizi in-

novativi e tecnologici offerti dagli iscritti a Confindustria Si Veneto, che ha promosso la ricerca, realizzata dalla Fondazione Nordest, su un campione di 250 unità, con la collaborazione della Cassa

di risparmio del Veneto. Nel 2013 si confermano le principali caratteristiche del mercato dei servizi innovativi e tecnologici del Veneto, si evidenzia nello studio in cui Silvia Oliva ha letto e commen-

tato i numeri. Mediamente il 68,8% del fatturato realizzato dalle imprese Kibs del Veneto è realizzato attraverso la vendita di servizi personalizzati sulle esigenze del singolo cliente e spesso definiti attra-

verso una costante relazione di scambio di conoscenze con il cliente stesso. Se si analizza il dato in base alla dimensione delle imprese, si osserva come le più grandi siano in grado di realizzare una quota più rilevante di fatturato attraverso servizi standardizzati: sopra i 20 addetti tale percentuale raggiunge il 38,7%, sotto i 10 il 25,9. La quota di servizi personalizzati è più elevata nell'ambito dei servizi di ingegneria, architettura e consulenza tecnica (76,1%), minore per i servizi di informatica e comunicazione (62,7%).

La quota prevalente del fatturato, mediamente l'80%, è realizzata nell'ambito di rapporti B2B, mentre il secondo cliente è rappresentato dall'amministrazione pubblica (13,2%).

Tra i clienti B2B sono le imprese manifatturiere a rappresentare l'ambito maggiormente interessante per i servizi innovativi a conferma dell'importante legame esistente tra i due settori e che rende ingiustificata, evidenza Oliva, l'affermazione secondo cui lo sviluppo dei servizi debba avvenire a discapito dell'industria.

Il 56,4% del campione, infatti, dichiara che i propri servizi sono rivolti in misura prevalente al manifatturiero, mentre il 22,7% dichiara di avere come mercato di riferimento quello delle altre imprese di servizi. Ultimo tratto caratteristico del fatturato delle

imprese interpellate è che viene realizzato, soprattutto, nell'ambito di un mercato locale: il 39,2% del ricavo ha origine nel mercato costituito dalla provincia di operatività e il 26,9% nella regione di appartenenza. Sommando a questa quota quella del fatturato realizzato in Friuli Venezia Giulia e nel Trentino Alto Adige, si osserva come le imprese Kibs venete realizzino il 74,4% dei ricavi nel Nordest.

All'interno lo speciale "made in"

Gli italiani che producono sono in difficoltà. Ma hanno un asso nella manica, che nessuna crisi può mettere in discussione: l'originalità, lo stile inconfondibile e la buona fattura, tipici del Belpaese.

All'estero i prodotti "Made in Italy" sono ancora percepiti come merce (o servizi) di alto livello e, non a caso, l'export italiano ha permesso all'economia di non soccombere alla recessione. In questo numero abbiamo selezionato molte realtà che ce l'hanno fatta, case history interessanti da prendere a modello.
Da pag. 5

Fotovoltaico industriale, terziario e civile
Fotovoltaico integrato su facciate continue e semitrasparenti
Impianti elettrici civili ed industriali
Climatizzazione e solare termico
Energie rinnovabili e geotermia
Telecamere e sistemi TVCC
Centrali a biogas 60-250 kW
NEW - Stazioni di ricarica per veicoli elettrici

ANALIZZIAMO I TUOI CONSUMI E TROVIAMO PER TE LA MIGLIORE SOLUZIONE PER QUALSIASI TIPOLOGIA DI IMPIANTO ELETTRICO (PRIVATO, TERZIARIO, INDUSTRIALE)

**- CONSUMO
+ RISPARMIO**

Lavoriamo pensando al futuro

RICHIEDI UN PREVENTIVO GRATIS ON-LINE
Entra su www.copetti.com e scegli il settore di tuo interesse

SOLUZIONI PER IL RISPARMIO ENERGETICO SVILUPPATE PER LA SPECIFICA NECESSITÀ

Copetti Impianti srl - Via dell'Artigiano, 3 - 33013 Gemona del Friuli (Udine) - Tel. 0432 981250 - info@copetti.com - www.copetti.com