

Matteo Favero, AIEL

Per il Gruppo pellet si avvicina il rinnovo dei componenti del Comitato operativo

Le domande

1. *Prima di essere eletto quali erano le tue aspettative rispetto al Comitato e, a posteriori, cos'hai riscontrato?*
2. *Come valuti la tua esperienza all'interno del Comitato operativo?*
3. *Consigliaresti la candidatura nel Comitato e perché? Quali sono i tuoi suggerimenti ai candidati e agli eletti?*
4. *Quali sono le sfide che ritieni impegnano il Gruppo pellet nei prossimi anni?*
5. *Come ti sembra cambiato l'approccio dell'Associazione negli ultimi tre anni e quali consigli suggeriresti perché possa migliorare ancora?*
6. *Come credi possa essere promossa la consapevolezza e la partecipazione ai temi dell'Associazione tra le aziende aderenti?*

Si avvia a conclusione il mandato del Comitato operativo del Gruppo Pellet, la cui composizione sarà rinnovata in occasione della relativa Assemblea, prevista per il 15 aprile prossimo. A ciascuno dei cinque componenti uscenti (di cui due riconfermati in base ai meccanismi elettivi disciplinati dal regolamento del Gruppo) abbiamo posto una serie di domande. Di seguito le loro risposte



Domenico Dal Tio:

“Grazie al Comitato sono cresciuto professionalmente”

1. Le aspettative rispetto all'esperienza nel Comitato sono state sostanzialmente rispettate. Ho trovato un ambiente collaborativo e un'Associazione attiva e propositiva che ha agito da capofila guidando i ragionamenti e la mediazione tra i componenti del Comitato: se è vero che non ci sono mai stati confronti aspri, è altrettanto vero che senza la regia e il coordinamento di AIEL sarebbe stato tutto più difficile. Credo che l'iniziativa sul *reverse charge* sia stata la cosa più interessante generata dal nostro Comitato e che ne ha qualificato i lavori. È stato un progetto sviluppato nel contesto e nel modo giusto, con un approccio ponderato che ha evitato iniziative singole e scomposte. Attorno al tavolo sedevano belle realtà e aziende

solide, credo che siano stati realmente perseguiti gli interessi del settore del pellet in Italia. Gli associati possono essere soddisfatti dell'onestà intellettuale di tutti i componenti del Comitato, della loro serietà e della presenza pressoché totale, garantita in tutte le occasioni di confronto e discussione.

2. La presenza nel Comitato è una realtà a cui ho dedicato volentieri il mio tempo per il bene del settore oltre che per un mio coinvolgimento personale. Ho avuto l'onore e l'onore di sostituire Paolo Perini della SegatiFriuli srl come membro uscente del Comitato operativo precedente, oltre che a livello di Consiglio direttivo dell'Associazione. Mi piacerebbe continuare questa esperienza anche per



tutelare la categoria aziendale che rappresento, quella dei produttori. L'importante, comunque, è che i temi vengano trattati nel pieno interesse di tutti gli associati: l'Associazione deve guardare al bene comune del mercato del pellet, se poi è un pellet che "parla" italiano, ancora meglio.

3. Sì, perché a confrontarsi con imprenditori di un certo calibro si può solo migliorare: io stesso, grazie a questa esperienza, sono migliorato nel mio approccio associativo. Tuttavia, oltre che un pregio, la partecipazione al Comitato è anche una responsabilità. Si tratta quindi di una scelta da ponderare correttamente perché non deve prevalere il solo desiderio di farne parte. È preferibile che i candidati possano contare su un'azienda strutturata e solida, con una certa esperienza e conoscenza del settore e del mercato. Bisogna anche essere rappresentativi delle istanze che si intende portare al tavolo. Nel Comitato si comprende l'importanza di coltivare i rapporti personali e professionali, di dare il giusto peso a ciò che si dice in un contesto in cui deve prevalere la tutela dell'intero settore. È accaduto che siano emersi interessi contrastanti in termini di mercato perché è ovvio che chi fa trading non abbia le stesse aspettative di chi produce: il settore di riferimento è lo stesso ma le problematiche cambiano. Questa consapevolezza e il costante bilanciamento

dei diversi interessi mi ha fatto crescere sul piano professionale.

4. Ritengo che gli obiettivi odierni del Gruppo pellet non siano troppo dissimili da quelli di alcuni anni fa. Oggi come allora c'è bisogno di stimolare la conoscenza e la coscienza dei consumatori di pellet sui temi della certificazione, della qualità, dell'origine del prodotto.

Questo tipo di cultura è enormemente aumentata rispetto a una decina di anni fa: oggi il consumatore è mediamente più attento e consapevole rispetto al prodotto pellet. Bisognerà quindi continuare a svolgere una funzione educativa, anche nei confronti dei rivenditori che in alcuni casi devono ancora comprendere l'inopportunità di comprare e offrire certi prodotti. Sarà importante continuare a presidiare le Fiere per permettere un incontro fisico con i rivenditori e l'Associazione dovrà continuare a sviluppare materiale informativo che noi aziende, a nostra volta, dovremo diffondere presso le nostre reti clienti. L'integrazione di diverse piattaforme e canali social, web, materiali

cartacei, permetterà di aumentare ulteriormente la conoscenza e la coscienza dei consumatori. Andrà anche mantenuto il rapporto con le Forze dell'ordine – su questo aspetto va fatto un plauso all'Associazione – continuando e migliorando ancora l'efficacia di ciò

che già oggi si fa con ottimi risultati: pensiamo ai sequestri quasi quotidiani di materiale contraffatto, frutto della redazione di un apposito vademecum e del supporto attivo offerto da AIEL alle Forze di polizia.

5. Gli stimoli maggiori e più coinvolgenti sono giunti dal Gruppo pellet. Purtroppo, non ho percepito grandi sinergie con altri Gruppi; di conseguenza il consiglio che posso dare ad AIEL è quello di sviluppare una maggiore interconnessione tra le sue diverse articolazioni.

Un altro importante tema, affrontato in un Comitato prenatalizio, è la necessità di individuare e mantenere "sentinelle" attive sul territorio che ci permettano di anticipare i problemi: prevenire è meglio che curare, dobbiamo attivare una sorta di "manutenzione predittiva" anziché consuntiva.

Nel prossimo futuro, inoltre, l'Associazione dovrà affrontare il tema del rinnovo dei propri modelli manageriali e, in definitiva, del futuro assetto associativo. Si tratta di un tema che vedrà il mio impegno all'interno del Consiglio direttivo di AIEL.

6. Il coinvolgimento degli associati non può prescindere dalla redazione, come già si è iniziato a fare, di verbali sufficientemente dettagliati che diano conto di ciò che viene discusso nel Comitato. Una possibilità, già proposta dall'Associazione, è quella di aprire il Comitato alla partecipazione di componenti esterni in base all'interesse sui temi trattati.



Domenico Dal Tio
La TiEsse Srl

Francesco Fabbri: "Legalità del settore e tutela del marchio sono le nostre sfide"

1. Non avevo maturato esperienze analoghe e precedenti in comitati e organi di rappresentanza associativa, non sapevo esattamente cosa aspettarmi. Credevo che il Comitato fosse più rappresentativo e meno propositivo, pensavo che avrei dovuto rappresentare idee e posizioni che sarebbero giunte dalla base associativa e dalle assemblee del Gruppo; invece, ben presto ho realizzato di dovermi impegnare in prima persona in modo proattivo. In effetti, il Comitato si definisce *operativo* ...e lo è davvero! Principalmente, il Comitato ha raccolto le idee proposte da AIEL, elaborandole efficacemente e con spirito attuativo.

Mi aspettavo anche un impegno meno sostanzioso ma, paradossalmente, la pandemia ha moltiplicato le occasioni di incontro da remoto. Gli incontri in videoconferenza dovranno essere mantenuti e riproposti anche in futuro perché hanno dato esiti positivi. In definitiva, la partecipazione al Comitato è stata più impegnativa del previsto ma anche molto più soddisfacente di quanto non mi aspettassi: ho imparato e capito molto e si è rivelata un'esperienza migliore delle previsioni.

2. La partecipazione al Comitato è stata positiva sia sul piano personale, perché mi ha permesso di conoscere meglio persone che nell'Associazione hanno un certo ruolo e spessore, sia sul piano professionale. Ho compreso cosa ci sia dietro una semplice proposta assembleare e di come si possa portare avanti un'idea confrontandosi con altre posizioni diverse dalla propria, arrivando a fare sintesi per il bene dell'Associazione. Penso di aver dato anch'io il mio apporto: la proposta del *reverse charge* è stato il mio cavallo di battaglia. Credo anche che un approccio di natura commerciale debba avere nel Comitato un certo spazio, perché gli argomenti di cui si ragiona hanno riflessi

sulle tasche di noi imprenditori. Tuttavia, lo spirito commerciale non deve travalicare il piano associativo e chi lo propone deve essere rappresentativo dell'intero panorama imprenditoriale. In definitiva, è stata un'esperienza positiva, propositiva, formativa.

3. Più che consigliare la candidatura al Comitato, vorrei suggerire alcune domande riflessive ai futuri candidati. Condivido gli obiettivi di AIEL?

Sono pronto e voglio dare il mio contributo per portare avanti gli obiettivi associativi? Sono disposto a dedicare almeno una giornata al mese all'Associazione?

Sono pronto ad espormi in prima persona senza timori, senza paura del giudizio altrui o persino di sbagliare? Ultima, ma non meno

importante: sono in grado di affrontare dibattiti ascoltando opinioni anche opposte alle mie, riuscendo all'occorrenza a cambiare la mia idea iniziale per il bene dell'Associazione? Ecco, se le risposte a queste domande sono positive, ben vengano le candidature. Premesso che, naturalmente, tutte queste domande io non me le sono mai poste e chissà come avrei risposto! Per quello che è stata la mia esperienza, la consiglio assolutamente.

4. Una delle sfide da portare avanti riguarda la legalità del settore, dalla tutela del marchio, di cui di recente abbiamo apprezzato i frutti, al contrasto ai fenomeni di elusione dell'Iva. Il marchio *ENplus®* è ciò che mettiamo sui nostri prodotti e per questo dobbiamo tutelarlo, facendo sentire il peso del sistema Italia nei confronti di altre nazioni che hanno aderito allo European Pellet Council e allo schema *ENplus®*. Dovremo continuare a confrontarci anche duramente per ottenere

vittorie importanti a livello internazionale, come quella recente sulle grafiche di prodotto. Dobbiamo farci valere per quello che siamo: il primo mercato residenziale in Europa. Dovremo anche cercare di rispondere agli attacchi e alla cattiva informazione che non giovano al settore, in termini di mercato e di umore degli operatori. Spesso, purtroppo ed erroneamente, il pellet è visto come la principale causa di inquinamento da PM_{10} .



Francesco Fabbri
Ricci Pietro Srl

5. È difficile distinguere il futuro dell'Associazione da quello del Gruppo pellet. Negli ultimi anni siamo cresciuti in una direzione a cui va data continuità, che è quella di portare il nostro settore ad avere un peso più rilevante agli occhi di amministrazioni nazionali, regionali e locali e di altre

associazioni e di *competitor*, intesi come mercati e Paesi esteri. AIEL dovrà aumentare la propria rilevanza in ciascun contesto in cui si muove. Deve guidarci la convinzione delle nostre forze e mezzi: siamo un Gruppo che rappresenta bene l'imprenditorialità italiana e le sue diverse articolazioni. Ricordo poi che abbiamo iniziato ad avvalerci di servizi di *advocacy* esterni all'Associazione, come nel caso del *reverse charge*: è una strada che deve essere rafforzata, così come la costante ricerca di sinergie tecniche con altri attori e soggetti, come ad esempio altre associazioni, senza venir meno ai propri ideali e mantenendo una neutralità politica.

6. Ormai da un po' di tempo AIEL ha iniziato a far sentire con maggior vigore la propria presenza anche tramite l'invio costante di newsletter, riuscendo così a coinvolgere maggiormente i propri associati. Credo sia importante facilitare la loro partecipazione attiva;

possiamo quindi pensare a sondaggi, domande aperte, raccolta dati, a qualsiasi cosa che permetta di avere uno scambio con l'Associazione come può accadere ad esempio con il rilevamento dei prezzi di mercato: tutte azioni che

contribuiscono a far sentire l'associato parte di un sistema e/o di un progetto. Per evitare che le assemblee si riducano a mere occasioni di aggregazione, sarebbe importante affiancarle ad altre opportunità e attività d'interesse per i

soci che travalichino anche i confini associativi: penso ad approfondimenti sul mercato del pellet di un Paese estero, alle metodiche e alle tecniche delle analisi di laboratorio, oppure coinvolgendo tecnici della combustione.

Paolo Giarda: "Più consapevolezza sul tema delle biomasse"

1. Il riscontro maturato al termine del mandato non è molto diverso dalle aspettative iniziali. Fare parte del Comitato permette di cogliere più facilmente gli elementi di indirizzo dell'Associazione a cui si può contribuire grazie alla propria esperienza professionale. La partecipazione al Comitato è finalizzata alla condivisione delle problematiche quotidiane e strategiche, cercando faticosamente di individuare soluzioni.

Apprezzabilmente, la pandemia ha costretto il Comitato ad adottare modalità di comunicazione digitali che hanno permesso una frequentazione reciproca più assidua e costante. Si tratta di una innovazione da mantenere anche in futuro.

2. Sul piano personale mi sono trovato bene, abbiamo condiviso un percorso e creato rapporti interpersonali che sono cresciuti nel tempo tramutandosi in amicizie. Umanamente è stata un'esperienza positiva e questa è anche la premessa indispensabile per realizzare qualcosa di importante. Se nei rapporti interpersonali non si creano le condizioni per sentirsi motivati e importanti all'interno di un gruppo non ci saranno risultati positivi: "Le persone dimenticano ciò che gli hai detto, dimenticheranno ciò che gli hai fatto, ma non dimenticheranno mai come le hai fatte sentire".

3. Gaber cantava "libertà è partecipazione". Partecipare è il modo più qualificato per

esprimere le proprie esigenze ed è anche il metodo con cui ottenere una visione ampia e condivisa con altri soggetti che rappresentano una molteplicità d'interessi e visioni complementari: produttori, trader, aziende che curano la realizzazione di impiantisti. Il mercato è interconnesso, la mancata realizzazione di nuovi impianti di combustione deprimerà la vendita di pellet con una serie di problemi a cascata per chi lo produce, lo importa, lo vende. Tuttavia, non è facile per gli uni vedere i problemi degli altri, perciò il confronto permette di acquisire una consapevolezza più ampia del mercato e, in definitiva, di quello che il futuro può riservarci. Partecipare significa anche conoscere dall'interno la complessa macchina associativa e comprendere la pragmaticità dell'ambiente in cui ci si muove, che può contrastare con certe aspettative frutto di una visione esclusivamente esterna. Il proprio coinvolgimento deve però muovere dal proposito e dal presupposto di avere obiettivi realistici, che possono anche modificarsi in base al confronto con gli altri componenti.

4. Il periodo attuale non è il migliore per il settore delle biomasse: negli ultimi anni abbiamo assistito ad attacchi molteplici e su più fronti. Mi sembra che non ci sia ancora la piena consapevolezza tra gli associati della rilevanza del tema della qualità dell'aria e di quanto questo argomento sia dirimente per il futuro del settore. Al contrario, credo

che i tecnici e i vertici di AIEL abbiano questa consapevolezza. Questo è un tema tipicamente da Comitato, perché bisogna aumentare la consapevolezza della base associativa rispetto alla criticità di questo elemento che causa reazioni a catena presso gli enti territoriali e sovra-territoriali. Le politiche energetiche hanno un respiro sovra-nazionale e, all'interno di un tracciato generale, i singoli Stati possono introdurre alcune variazioni e adattamenti. È quindi importante mantenere un osservatorio a livello quantomeno europeo, per coltivare la consapevolezza di quale sia la direzione intrapresa. La strategia sottesa alle politiche energetiche deve essere un patrimonio culturale comune agli associati, su cui sviluppare i posizionamenti associativi. Si tratta di una linea da sviluppare nel prossimo mandato del Comitato, di cui sarò promotore attivo. Il terzo tema è di natura economica: per sviluppare progetti importanti bisogna disporre di risorse adeguate. Gli associati non possono pensare di essere incisivi impegnandosi economicamente solo con la modesta quota associativa annuale. La vastità dell'azione che ci aspetta deve essere rapportata alle risorse messe a disposizione. Gli associati devono pretendere attività di alto profilo dall'Associazione, con la disponibilità a sostenerle e remunerarle adeguatamente. In definitiva, il cambiamento è un motore importante per il miglioramento delle condizioni date (anche se non sempre si rivela positivo). Alcune innovazioni devono comunque essere introdotte, cercando soluzioni che siano sostenibili per le aziende e che



Paolo Giarda
Carbotermo Spa

permettano di monitorare l'evoluzione del quadro politico.

5. Un asse strategico di sviluppo riguarda l'articolazione dell'associazione: AIEL è un'associazione di filiera ma spesso i Gruppi non comunicano adeguatamente tra loro, adottando talvolta atteggiamenti reciproci di competizione o snobismo. Devono essere curate maggiormente le sinergie, individuando le azioni comuni che permettano il progresso complessivo del settore. L'Associazione ha certamente compiuto un percorso evolutivo, essa stessa è un continuo divenire, non è statica ed è vitale sotto questo profilo. Sarebbe tuttavia inutile nascondere che anche in termini manageriali deve essere trovata una modalità che si adegui costantemente all'evoluzione dei tempi e del mercato: gli *economics* dimostrano che il settore è cresciuto enormemente rispetto a dieci anni fa. Un elemento positivo di AIEL è la sua capacità di plasmarsi e rinnovarsi e in questo momento c'è bisogno di una certa rivitalizzazione sul piano delle modalità di rappresentanza, con uno sguardo che traguardi il futuro. Dobbiamo essere più incisivi sul Piano nazionale energia e clima, riuscendo a partecipare attivamente al suo processo di sviluppo. Chi lo redige probabilmente non ha la piena consapevolezza della rilevanza

dell'energia producibile con le biomasse e quindi il nostro settore, pur essendo il gigante delle rinnovabili, è in realtà noto a pochi. Dobbiamo uscire dalla super-specializzazione e diffondere la consapevolezza che la biomassa è una tra le rinnovabili più importanti. Anche altre tecnologie come il fotovoltaico, l'eolico, il geotermico hanno limiti importanti, eppure il dibattito che le riguarda supera il primo e più frequente argomento connesso alle biomasse: l'inquinamento. L'Associazione deve impegnarsi a comunicare i punti di forza legati all'uso della biomassa; deve crescere anche la consapevolezza interna ai Gruppi. La qualità dell'aria è un tema delegato alle Regioni. Al contrario, gli obiettivi di riduzione dei gas climalteranti, uno su tutti, la CO₂, sono in capo a soggetti diversi. Di conseguenza, le Regioni si focalizzano esclusivamente sull'obiettivo di miglioramento della qualità dell'aria e valutano l'incidenza del settore biomasse nella produzione di particolato atmosferico senza alcun bilanciamento rispetto al contributo del settore nel contrasto all'effetto-serra e all'importanza di sostituire le fonti fossili. Per questo motivo credo sia fondamentale che AIEL migliori la propria presenza in termini di *advocacy* nelle fasi istruttorie dei processi che portano alla redazione dei regolamenti e dei Piani nazionali,

regionali e locali. L'Associazione deve riuscire a giocare d'anticipo per avere una voce *ex ante* e non, come avvenuto finora, cercando di emendare documenti in fase di redazione avanzata, con sforzi profondi e apprezzabili ma con risultati forzatamente modesti. Il sistema per affrontare questa necessità deve essere identificato, ma si tratta di un elemento nodale e sistemico da perseguire.

6. La comunicazione è un tema di notevole complessità, perché comunicare il proprio lavoro è un lavoro. Senza comunicazione sulle proprie attività sembra che nulla venga fatto. Lo sforzo, in termini di coinvolgimento della base associativa, è stato profondo, ad esempio con la redazione dei resoconti degli incontri del Comitato. Credo però che l'utilizzo dei *social* possa essere migliorato nella frequenza e nell'impostazione dei contenuti, in termini di brevità ed efficacia dei messaggi. Purtroppo, la comunicazione moderna esige che contenuti estesi siano condensati in messaggi brevissimi, stimolando l'approfondimento del contenuto stesso da parte degli interessati. Non sono particolarmente affezionato alle chat e ai gruppi, ad esempio su WhatsApp, ma in alcuni frangenti hanno dimostrato di funzionare perché sono sistemi rapidi di circolazione delle notizie.

Alessandro Pretolani: "Il Comitato deve rappresentare la diversità di interessi"

1. Non era la mia prima esperienza all'interno del Comitato operativo perché ero stato scelto come elemento di continuità rispetto al mandato precedente. Questo mi ha permesso di valutare l'esperienza anche in chiave prospettica, notando differenze sostanziali rispetto al passato. È emersa in modo macroscopico l'evoluzione dell'Associazione: anni fa il Gruppo pellet doveva sviluppare una sua fisionomia e il Comitato era composto da persone, me compreso, che non

avevano pienamente chiaro quale fosse il loro ruolo e come svolgerlo. La riconferma all'interno del Comitato è stata una fortuna perché ho assistito alla nascita di qualcosa che di fatto avevo visto nascere. Ora il Comitato ha davvero una sua funzione consultiva e propositiva. L'elemento di continuità tra la prima e la seconda esperienza nel Comitato è stata la diversificazione dei suoi componenti. Sin da quando è nata l'Associazione, la diversità di interessi è stata vista come

un plusvalore a cui dare opportuna rappresentanza. Già nel primo Comitato sedevano un produttore, un commerciante e un distributore in autobotte; il secondo Comitato non ha fatto altro che allargare ulteriormente la quota, da 3 a 5, e diversificare la tipologia dei propri componenti, ricalcando l'evoluzione vissuta da AIEL. Il Comitato non ha rappresentato solo le diverse anime produttive e commerciali del settore, ma anche diversi caratteri personali: anche

questo è un elemento positivo, indipendente dai diversi profili aziendali rappresentati.

2. Nel mio piccolo, mi sono speso perché il Comitato rappresentasse la diversità d'interessi, ritenendola una carta vincente. Al suo interno credo di essermi posto come elemento di mediazione, cercando di analizzare le questioni per individuare soluzioni in chiave associativa. Lavorare di pancia non è di per sé negativo, molti cambiamenti avvengono grazie a un moto istintivo e cambiare qualcosa è complicato se si riflette troppo su ogni questione. Dal canto mio, ho cercato di trovare la velocità giusta da tenere. È positivo che, anche partendo da considerazioni diverse, le posizioni di arrivo siano sempre state condivise da tutti: non è mai mancata la disponibilità al confronto reciproco. Farò parte anche del prossimo Comitato, essendo stato confermato per il prossimo mandato. Sono genuinamente curioso di vedere cosa accadrà: le sfide che ci attendono sono importanti, il Comitato era variegato anche in termini personali, dovranno ricrearsi nuovi equilibri, parte di quello che abbiamo creato andrà ricostruito. È il bello della democrazia.

3. Assolutamente sì. Tuttavia, essere membri del Comitato è un modo per capire meglio il meccanismo associativo, farne parte e contribuire al suo miglioramento. Pertanto, se un associato non ha voglia di contribuire attivamente al cambiamento, oppure non è interessato a vedere un punto di vista diverso dal proprio – entrambe cose legittime – la sua candidatura ed elezione non avrebbero senso. I due punti cardine che devono guidare la candidatura sono la volontà di contribuire attivamente al continuo miglioramento dell'Associazione e capire dall'interno determinati meccanismi che offrono la spiegazione a cose che, da fuo-

ri, sono più difficili da comprendere. Rimane anche importante ragionare sul significato di essere membri del Comitato in termini di funzioni e compiti, come singoli e nel suo insieme.

4. Credo che continueranno a imporsi i temi dell'elusione dell'Iva e degli aspetti ambientali legati al mondo delle biomasse e che fanno sì che, purtroppo, la biomassa solida sia spesso percepita come inquinante. Si tratta di sfide di non facile risoluzione ma continueranno sicuramente a fare la differenza nei prossimi anni. Affrontare questi temi è importante: non sono un catastrofista ma credo che la buona salute del settore debba partire da basi relativamente solide. Il mercato del pellet si nutre solitamente di speranze ed elementi imprevedibili, *in primis* l'andamento climatico; questi ulteriori elementi di incertezza rendono il mercato ancora più complicato. Sarà quindi importante saper comunicare il settore delle biomasse con le lenti del rinnovamento e della questione ambientale, dare di noi una percezione migliore come già fanno altri settori che non sono migliori o peggiori del nostro. Su queste priorità dovremo costruire progetti credibili, realistici e gradualisti che possano avvicinarci ai risultati auspicati.

5. Sul piano associativo, i più grandi passi in avanti li ho visti in relazione al Gruppo pellet che è l'ambito con cui tengo i rapporti. Spesso in passato è stato detto che essere un'associazione di filiera costituiva il valore aggiunto di AIEL. Non nascondo di aver avuto il timore che la filiera potesse creare immobilismo: ogni elemento, per quanto oggettivo, può avere ripercussioni sul bilanciamento complessivo della filiera e su altri Gruppi. Chi ha l'onere di rap-



Alessandro Pretolani
Adriacoke Commodities Srl

presentare e gestire un'associazione di filiera ha quindi la grande responsabilità di dover promuovere la convergenza di interessi anche diversi, evitando frizioni tra le diverse anime dell'Associazione e garantendo un movimento positivo per l'intero settore. Personalmente, non ho

ancora sciolto la riserva sull'articolazione dell'Associazione, però valuto positivamente la progressiva specializzazione delle persone e dei temi tecnici d'interesse dei diversi Gruppi. Nel corso del tempo AIEL è diventata una struttura meno generalista: ora c'è un punto di riferimento per ciascun Gruppo e questo porta un valore positivo all'intera Associazione, come somma delle sue singole articolazioni. I Gruppi si connotano per una loro identità e vitalità e portano un plusvalore ad AIEL nel suo complesso, nonostante possano esprimere posizioni ed esigenze diverse. In fin dei conti, è proprio ciò che accade anche all'interno del Comitato del Gruppo pellet. Un ulteriore, profondo cambio di passo lo avremo quando riusciremo a guardare avanti, anticipando e intercettando i problemi prima che questi si manifestino, senza rattoppare a posteriori situazioni che rischiano di essere ormai già compromesse.

6. Non è un tema facile perché il coinvolgimento della base associativa non dipende solo dall'Associazione. Le aziende aderenti sono davvero variegata per dimensioni e attività; non è un problema da poco nella misura in cui le piccole aziende non sono strutturate come le grandi, che possono permettersi il privilegio di fare vita associativa. Il valore del tempo per le piccole realtà è oggettivamente diverso. Il consiglio è quello di essere quanto più possibile pragmatici.

Daniele Rigamonti: “Migliorare le relazioni tra i diversi Gruppi operativi”

1. Rispetto alle attese, quello che mi ha sorpreso è stata la compattezza dei membri del Comitato e del gruppo nel suo insieme, che nelle decisioni assunte si è fatto ispirare da obiettivi comuni, pur essendo formato da aziende dal profilo eterogeneo: un produttore, due distributori di filiera, un'azienda impegnata nella valorizzazione di materiale sfuso e un distributore in autobotte focalizzato sull'aspetto impiantistico. Si tratta della migliore positività che ho riscontrato nei nostri incontri.

Il Comitato rappresenta un modo concreto per esporre le proprie idee. In qualche misura, non mi aspettavo che fosse realmente possibile proporre le proprie visioni portandole avanti con interlocutori adeguati. Abbiamo creato progetti strutturati a cui abbiamo dato anche reale attuazione; non è un aspetto scontato all'interno di Tavoli simili, dove talvolta prevale la forma sulla sostanza. Noi, invece, siamo stati concreti.

2. L'esperienza nel Comitato è stata molto positiva anche sul piano relazionale. Desidero anche esprimere il mio apprezzamento all'Associazione: gli incontri, complessivamente frequenti, sono serviti per conoscersi e instaurare un rapporto reciproco. Nel corso del mandato ho spinto perché crescesse la consapevolezza nel Gruppo del ruolo giocato dall'Italia in Europa. Sul piano internazionale, dobbiamo presentarci con la convinzione di essere i primi in termini di mercato domestico, cercando il giusto riconoscimento del mercato italiano in Europa e ridimensionando alcuni atteggiamenti ostili provenienti da mercati diversi dal nostro. L'indicazione che ho provato a dare all'Associazione è stata quella di mantenere una postura solida, sorretta dalla consapevolezza che non sarebbe mancato l'appoggio del Gruppo. Uno dei migliori risultati ottenuti nel corso del mandato è la bozza di revisione del Manuale ENplus® che accoglie molte delle istanze italiane, frutto dell'impegno e di un certo grado di *leadership* italiana.

3. Globalmente, la consiglio certamente. Vista la natura operativa del Comitato, volta a strutturare progetti che individuino obiettivi e interlocutori adeguati a cui l'Associazione dovrà poi rivolgersi, suggerirei e chiederei ai candidati di presentarsi con idee chiare e progetti a medio-lungo termine. I componenti del Comitato, infatti, sono nella giusta posizione per portare avanti tali progetti. Con l'auspicio di proseguire nel lavoro svolto finora e finalizzare i progetti iniziati, mi candiderò al prossimo mandato del Comitato.

4. Mi piacerebbe che nel prossimo futuro fosse data continuità a quello che, in parte, abbiamo iniziato in questo mandato. Penso ad esempio all'attività sul *reverse charge*: stimiamo che i meccanismi di elusione fiscale gravino su circa il 30% del mercato nazionale: è quindi fondamentale perseguire quell'obiettivo. Qualcosa è stato ottenuto, abbiamo instradato concretamente l'attività garantendone anche la copertura economica. Non abbiamo ancora raggiunto il risultato finale ma il punto di partenza che abbiamo costruito è solido. Sarà importante proseguire sulla strada dell'armonizzazione dell'applicazione dei requisiti dello schema ENplus® a livello europeo. Quello italiano è un mercato basato sulle importazioni; perciò è necessario poter competere ad armi pari con le nazioni in cui si concentra la produzione. Su questo aspetto l'Associazione si è mossa con buoni risultati. Non ultima è la necessità di affrancare almeno parzialmente il mercato del pellet dalle limitazioni legate all'inquinamento da PM₁₀: è un elemento di difficoltà del settore che potrebbe portare repentinamente all'introduzione di regole tanto restrittive da compromettere l'agibilità delle aziende sul mercato. Su questo punto, suggerisco la creazione di una *task force*, con qualcuno che si occupi di questo aspetto in modo dedicato e con continuità.

Sono convinto che possano essere individuati obiettivi di valore solo se si dispone di risorse adeguate. È quindi necessario che il Gruppo comprenda il bisogno di raccogliere risorse aggiuntive da mettere a disposizione dell'Associazione affinché siano investite e messe a frutto. Si tratta della strada giusta, in parte già intrapresa con le attività di *advocacy* sul *reverse charge*.

5. A livello associativo, credo che possano essere migliorate profondamente le relazioni tra i diversi Gruppi: nel corso del nostro mandato abbiamo avuto pochi contatti con gli altri Comitati operativi. Suggerisco quindi, con cadenza semestrale, l'attivazione di un Tavolo congiunto di filiera per confrontare le direzioni e le attività intraprese dai diversi Gruppi, perseguendo forme di collaborazione attiva. L'aspetto relazionale deve essere considerato e valorizzato.

6. È sempre difficile allargare la platea di idee e partecipazione, trasmettendo all'intera base associativa la reale utilità dell'Associazione. Saranno necessari costanza e risultati. Il mercato italiano è composto da piccole aziende, talvolta non strutturate. È questa una delle sfide che deve affrontare il settore: strutturarsi, affinché l'Associazione possa dialogare e incidere su quote consistenti di mercato. La battaglia sul *reverse charge* è importante anche per questo motivo: è difficile affrontare investimenti rilevanti in un mercato fragile. Sono però convinto che la costanza darà i suoi frutti, anche in termini di coinvolgimento. Nel tempo, gli associati inizieranno a comprendere la reale utilità di alcune attività. Ad esempio, la rubrica *Prezzi & Mercati*, profondamente rivista e migliorata, inizierà ad essere utilizzata sul mercato dagli operatori economici come già è avvenuto per gli indici economici realizzati da Argus Media.



Daniele Rigamonti
Woodtech Italia Srl