



Raggiungere l'utente finale con i distributori automatici di biomassa

La vendita diretta all'utente finale è il Santo Graal degli agricoltori. Il suo ovvio vantaggio è quello di trattenere una quota maggiore del valore aggiunto all'inter-no dell'azienda produttrice. Le vendite dirette consentono di risparmiare i costi di intermediazione e di vendita al dettaglio. Idealmente, il produttore guadagnerà di più e l'utente pagherà di meno: un vero vantaggio per tutti (tranne che per i rivenditori, ovviamente!).

Ciò che spesso viene frainteso è il ruolo del rivenditore all'interno della filiera. Un'opinione comune è che i rivenditori siano solo speculatori, che comprano a basso costo e vendono ad alto prezzo, guadagnando un sacco di soldi senza lavorare davvero. Sebbene la posizione dei rivenditori all'interno della filiera possa favorire la speculazione, i rivenditori lavorano e offrono un servizio prezioso. Ne è testimonianza la difficoltà che la maggior parte dei produttori incontra quando prova a raggiungere direttamente l'utente finale. Chi lo fa, si rende subito conto che la vendita al dettaglio è un vero e proprio lavoro, che richiede tempo e sforzo considerevoli. I produttori che vogliono raggiungere il consumatore finale devono fare due lavori alla volta. Questo non è realistico né sostenibile... a meno che non si riesca ad automatizzare la vendita al dettaglio attraverso una rete di negozi non presidiati! È proprio questo il concetto alla base dei distributori automatici, che stanno diventando sempre più comuni anche in agricoltura. Se non potete fare il lavoro da soli e non potete permettervi di farlo fare a un altro essere umano, potete sempre incaricare una macchina...

Qualche anno fa, i distributori automatici di biomassa legnosa hanno iniziato ad apparire in numero crescente. La maggior parte di essi fornisce specificamente pellet, ma alcuni possono essere impostati anche per la legna da ardere.

In Italia, i distributori automatici di biomassa sono progettati, costruiti e venduti principalmente da due aziende: DAB e Pellet drive. Sebbene le soluzioni tecniche differiscano a seconda del modello, tutte le macchine svolgono gli stessi compiti di base che deve svolgere qualsiasi venditore, umano o meccanico: 1) immagazzinare il prodotto; 2) pubblicizzarlo; 3) ricevere il pagamento concordato; 4) rilasciare la quantità concordata. La soluzione più semplice è quella offerta da Pellet Drive (<https://www.pelletdrive.it>). La loro macchina è essenzialmente una scatola con una serranda motorizzata. La scatola ospita una bilancia, dove viene conservato il prodotto. I clienti scaricano un'applicazione sul proprio telefono e la utilizzano per interagire con il distributore automatico. In questo modo possono caricare un credito sul proprio conto, aprire la saracinesca della scatola e prelevare la quantità di prodotto desiderata. La bilancia misurerà automaticamente la quantità di prodotto prelevata, che verrà registrata sul conto del cliente. Una volta esaurito il credito, la macchina invia un avviso per consentire al cliente di ricaricare il proprio conto. La ricarica può essere effettuata tramite l'home banking o semplicemente recandosi presso un fornitore autorizzato, generalmente un negozio delle vicinanze, proprio come si fa con la propria carta telefonica. La macchina non accetta contanti, per evitare problemi di sicurezza, soprattutto nelle aree più remote. Pellet Drive ha attualmente in funzione 15 macchine: 9 distribuite tra il sud e le isole del Paese, 5 nel nord e 1 all'estero, in Belgio.



PAROLE CHIAVE

Valore aggiunto
Utente finale
Pellet

PAESE/REGIONE

Italia/Basilicata, Lombardia

AUTORI

Raffaele Spinelli (CNR-IBE)
Natascia Magagnotti (CNR- IBE)
Team ITABIA

ESCLUSIONE DI RESPONSABILITÀ

La descrizione di questa buona pratica riflette il punto di vista degli autori e il progetto Branches non è responsabile per qualsiasi uso che può essere fatto delle informazioni che contiene.

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Questo sistema è molto flessibile, perché può essere adattato a qualsiasi prodotto venduto in unità discrete (pacchi, fasci, mattonelle, ecc.), il che consente di prolungare il servizio quando la stagione invernale è finita e la domanda di legna (o pel-let) diminuisce. La maggior parte del costo risiede nel software e gli utenti possono moltiplicare i propri punti vendita con il piccolo costo incrementale del semplice hardware. Il box Pellet Drive ha un aspetto gradevole, dispone di una serie di dispositivi di sicurezza avanzati e sfoggia un monitor luminoso per pubblicizzare il prodotto - o per vendere annunci ad altre aziende e integrare il flusso di entrate. DAB (<https://dabdistributori.com>) offre un servizio simile, ma in un formato più sofisticato. Il distributore automatico DAB è progettato per distribuire prodotti sfusi ed è particolarmente adatto a pellet, gusci di noce o sansa. L'intento dichiarato del produttore è quello di ridurre al minimo l'imballaggio, che è un problema ambientale sempre più grave, e di agevolare i clienti erogando qualsiasi quantità a loro scelta, non solo unità discrete con una quantità prestabilita (ad esempio, sacchi da 15 kg, ecc.). La macchina è dotata di un convogliatore che estrae da un serbatoio di 4 tonnellate solo la quantità di pellet ordinata dal cliente. Il prodotto in consegna viene pesato in tempo reale da una bilancia certificata e poi rilasciato nel contenitore posto sotto lo scivolo dal cliente, che paga il valore esatto del peso consegnato. La qualità e l'integrità del prodotto sono garantite da un ufficio tecnico all'avanguardia, da anni di funzionamento continuo e dal doppio sistema di depolverizzazione integrato. Questa macchina può accettare contanti o carte di credito per ricaricare il credito dell'utente e può essere dotata di funzioni di sicurezza avanzate, come l'impronta digitale dell'utente per autorizzare acquisti e pagamenti. È dotata di un aspiratore incorporato per un rapido riempimento del serbatoio. Le macchine vendute o in ordine ammontano già a 50: 5 nel nord Italia mentre le altre sono dislocate tra il centro e il sud e si prevede di estenderle anche all'estero, in Svizzera e Belgio. Entrambi i sistemi stanno riscuotendo un ampio consenso: molte unità sono state installate presso centri commerciali, stazioni di servizio, autolavaggi e qualsiasi altro luogo in posizione strategica, ove sia possibile fare acquisti.



BRANCHES IN SINTESI

BRANCHES è un progetto H2020 "Coordination Support Action", che riunisce 12 partner provenienti da 5 paesi diversi. L'obiettivo generale di **BRANCHES** è promuovere il trasferimento di conoscenze e l'innovazione nelle aree rurali (agricoltura e silvicoltura), migliorando la fattibilità e la competitività delle catene di approvvigionamento della biomassa e promuovendo tecnologie innovative, soluzioni di bioeconomia rurale e gestione sostenibile.

COORDINATORE: Johanna Routa - (Luke) johanna.routa@luke.fi
DISSEMINAZIONE: itabia@mclink.it

www.branchesproject.eu



Questo progetto ha ricevuto il finanziamento dall'Unione Europea per il programma di ricerca e innovazione Horizon 2020 nell'ambito dell'accordo di sovvenzione N. 101000375

THE PARTNERSHIP

