



GOCCIA
Drinking water technology

WATER CITY



Valorizzando l'acqua di rete si creano grandi vantaggi per i consumatori, per l'ambiente e per l'immagine di chi lo promuove

GOCCIA | divisione acqua da bere della società db impianti srl

Viale XXIV Maggio,15 - 24047 Treviglio - Bergamo - Italy

Tel. +39 348-5854446 - info@erogatoriacqua.it - www.erogatoriacqua.it



WaterCity è un innovativo sistema di distribuzione dell'acqua da bere per le famiglie italiane, che esce dai canoni della distribuzione tradizionale delle multinazionali alimentari, per essere più vicino ai consumatori, all'ambiente agli aspetti sociali di un elemento vitale e salutistico come l'acqua.

Gli impianti WaterCity vengono installati in aree aperte al pubblico per consentire l'acquisto, a prezzi estremamente competitivi, di acqua potabile refrigerata ed anche gasata di elevata qualità.

La qualità e l'affidabilità dell'acqua erogata sono garantite dai sofisticati sistemi di controllo degli acquedotti locali e dalla elevata tecnologia WaterCity in termini di filtrazione, raffreddamento e gasatura dell'acqua, tutto nel massimo rispetto delle disposizioni normative sugli alimenti e delle più attente procedure igieniche.

VALUTAZIONE CICLO DI VITA DEL PET

Dati della bottiglia di PET:

✓ Peso di una bottiglia da 1,5 litri: 40g

Produzione bottiglie

✓ Energia totale (produzione PET + soffiatura): 114 MJ/kg

✓ Energia necessaria per la produzione di PET: 79.8MJ/kg

✓ Energia necessaria per la soffiatura: 34.2 MJ/kg

✓ Trasporto nella produzione: 250 km di bottiglie vuote

Distribuzione

✓ Distribuzione nei punti vendita: 800 km di bottiglie piene

Fine vita

✓ Percentuali di smaltimento: 61,6% discarica, 19,5% riciclo, 18,9% inceneritore

✓ Potere calorifico del PET: 23.5 MJ/kg

✓ Emissioni di CO₂ causate dall'incenerimento di 1 Kg di PET: 0.25g

1kWh = 3.6MJ

✓ Emissioni di CO₂ causate dalla produzione di energia elettrica: 0.66 kgCO₂/kWh

✓ Emissioni di CO₂ dovute al trasporto con un camion: 9.74 10⁻⁵ kgCO₂ (kg bottiglie)-1 km⁻¹

✓ Quantità di acqua utilizzata per produrre 1 kg di PET: 18.7 l

✓ Quantità di acqua utilizzata per produrre 1 MJ di elettricità: 0.21 l

✓ Emissione in acqua di solfati causati dalla produzione di 1 kg di PET: 0.36g

✓ Emissione in acqua di solfati causati dalla produzione di 1 MJ di elettricità: 0.04g



I VANTAGGI PER IL CONSUMATORE

- ✓ Prezzo estremamente competitivo: L'acqua refrigerata, sia liscia che gasata, viene venduta ad un valore pari a circa 1/3° del prezzo medio dell'acqua imbottigliata
- ✓ Servizio comodo e funzionale: Gli impianti WaterCity sono aperti 24 ore su 24 tutti i giorni della settimana.
- ✓ Meno rifiuti: Il consumatore riduce drasticamente la gestione dei rifiuti in plastica
- ✓ Maggior controllo: Tutte le informazioni sulle caratteristiche chimiche ed organolettiche dell'acqua sono facilmente consultabili e continuamente monitorate ed aggiornate dagli Enti erogatori.
- ✓ Contributo ecologico e sociale: Il consumatore è parte attiva per la riduzione dell'inquinamento e degli oneri locali per lo smaltimento dei rifiuti.

I VANTAGGI PER L'AMBIENTE

- ✓ Gas R290: viene utilizzato il gas naturale R290 a impatto "zero" sul riscaldamento globale.
- ✓ Smaltimento rifiuti: Niente più bottiglie in plastica da recuperare e smaltire o che vengono abbandonate in ogni dove.
- ✓ Inquinamento: Totale riduzione dell'inquinamento dovuto alla movimentazione dell'acqua imbottigliata (acqua a Km zero), alla produzione dei contenitori in plastica, alla movimentazione e trattamento dei rifiuti.
- ✓ Cultura ambientale: Il sistema WaterCity fa sentire partecipi e fa progressivamente crescere nei consumatori il rispetto per le risorse naturali e per l'ambiente.



I VANTAGGI PER CHI LO PROMUOVE (Amministrazioni Pubbliche)

- ✓ Raccolta e smaltimento rifiuti: Drastica riduzione dei costi di raccolta e smaltimento rifiuti per le Amministrazioni Pubbliche locali.
- ✓ Municipalizzate: Rafforzamento del rapporto e della collaborazione con gli Enti distributori grazie alla indiretta promozione delle risorse e delle aziende del territorio.
- ✓ Immagine: Dimostrazione pratica alla popolazione dell'attenzione che l'Amministrazione locale riserva alle esigenze dei cittadini, agli aspetti sociali ed alle problematiche ambientali.
- ✓ Promozione e pubblicità: L'Amministrazione Pubblica può utilizzare, a condizioni di maggior favore, il sistema audiovisivo installato sull'impianto per la trasmissioni di messaggi promozionali e di pubblica utilità.

I VANTAGGI PER CHI LO PROPONE (Partner privati NON FOOD)

- ✓ Potenziale clientela: Ogni impianto WaterCity viene visitato ed utilizzato quotidianamente da una media di oltre 150 utenti che rappresentano altrettante famiglie di consumatori.
- ✓ Ricavi: Il Partner aggiunge un ricavo complementare generato dalla vendita delle schede prepagate. Il ricavo, per quanto relativamente limitato, è a margine molto elevato poiché realizzato a fronte di un costo prodotto ed una logistica sostanzialmente inesistenti.
- ✓ Immagine: Offrire ai propri clienti, primi fra tutti, un servizio aggiuntivo moderno, innovativo ed ecologico che permette ai consumatori forti risparmi sulla spesa alimentare quotidiana
- ✓ Immagine: Promuovere il servizio WaterCity è manifestazione di sensibilità aziendale verso le tematiche ambientali e verso le esigenze del consumatore.
- ✓ Promozione e pubblicità: il Partner può utilizzare, a condizioni di maggior favore, il sistema audiovisivo installato sull'impianto per la trasmissioni di messaggi pubblicitari e promozionali



I VANTAGGI PER LA DISTRIBUZIONE ALIMENTARE

- ✓ Potenziale clientela: Ogni impianto WaterCity viene visitato ed utilizzato quotidianamente da una media di oltre 150 utenti che rappresentano altrettante famiglie di consumatori.
- ✓ Spazio espositivo: Gli ampi spazi espositivi dedicati all'acqua imbottigliata possono essere utilizzati per linee prodotti a più alta redditività
- ✓ Logistica: La complessa ed onerosa logistica legata all'acqua imbottigliata (immagazzinaggio, movimentazione, ecc.) viene sostanzialmente annullata senza perdere i relativi ricavi.
- ✓ Ricavi: Il Partner sostituisce i ricavi generati dalla vendita dell'acqua imbottigliata con quelli generati dalla vendita delle schede prepagate. Il risultato è un margine molto più elevato poiché realizzato senza costi di logistica, senza spazi espositivi dedicati e con un costo prodotto sostanzialmente inesistente.
- ✓ Immagine: Offrire ai propri clienti, primi fra tutti, un servizio moderno, innovativo ed ecologico che permette ai consumatori forti risparmi sulla spesa alimentare quotidiana
- ✓ Immagine: Promuovere il servizio WaterCity è manifestazione di sensibilità aziendale verso le tematiche ambientali e verso le esigenze del consumatore.
- ✓ Promozione e pubblicità: il Partner può utilizzare, a condizioni di maggior favore, il sistema audiovisivo installato sull'impianto per la trasmissioni di messaggi pubblicitari e promozionali