





Il progetto europeo RESOLVE

Alberto Merigo

Servizio Mobilità, Housing Sociale e Progetti Speciali

REGIONAL MASTERCLASS
20/11/2018 – Ordine degli Ingegneri della Provincia di Bologna

Il progetto RESOLVE



Il progetto **RESOLVE** - mobilità sostenibile e transizione verso una **low carbon economy** nel settore del **commercio** affronta in modo innovativo due sfide pressanti delle città europee: la crisi del settore del commercio ed il crescente bisogno di ridurre la CO₂ in ambito urbano.



II progetto RESOLVE

DURATA: 3 anni fase attuativa + 2 anni fase monitoraggio (01/04/2016 – 31/03/2021)
CO-FINANZIATO DAL PROGRAMMA

PARTNER

Comune di Roermond (Olanda) - Capofila Università Erasmus di Rotterdam – Dipartimento di Economia regionale, portuale e dei trasporti (RHV BV) (Olanda)

Comune di Reggio Emilia (Italia)

Trasporti per l'Area Metropolitana d Manchester (Regno Unito)

Comune di Maribor (Slovenia)

INTERREG EUROPE/ERDF

Contea di Kronoberg (Svezia)

Comune di Almada (Portogallo)

Comune di Varsavia (Polonia)

Regione Moravia-Silesia (Repubblica Ceca)





An interregional cooperation project for improving low-carbon economy policies

www.interregeurope.eu/resolve

Project Partners

Moravian-Silesian Region (CZ)
Municipality of Reggio Emilia (IT)
City of Roermond (NL)
Department of Regional, Port and Transport Economics (RHV BV) (NL)
City of Warsaw (PL)
Almada City Council (PT)
Kronoberg County Administration Board (SE)
Transport for Greater Manchester (UK)



























RESOLVE - obiettivi









Combinare sostenibilità e vitalità delle aree commerciali è una sfida complessa, ed il progetto RESOLVE vuole affrontarla attraverso l'individuazione di **nuovi approcci** volti a ridurre l'inquinamento atmosferico generato dagli spostamenti in automobile ed allo stesso tempo sostenere l'economia locale.



RESOLVE - metodologia e risultati



a) Scambio e importazione di **buone pratiche** a livello locale



b) promozione l'introduzione della **mobilità legata al commercio** nei propri Piani Urbani di Mobilità Sostenibile (**PUMS**)



c) Miglioramento del dialogo con tutti gli stakeholder, aumentando il supporto alle proprie strategie e politiche di mobilità, attraverso la formazione di un tavolo di confronto permanente con gli stakeholder



d) Produzione di un **Piano di Azione Regionale** per migliorare le politiche locali e regionali





RESOLVE – cosa abbiamo fatto









MONITORAGGIO

RESOLVE Interreg Europe Aesponsible (Monitoring and Evaluation Tool WEERE CONALLEARNING where Consulter Maggio 2017 Data On sk
	Old Old Old
CONSEGNA DELLA MERCE PRESSO SUA ATTIVITA* DEL MERY TO SHOP 1. Con quale frequenza riceve la merce presso la sua attività?	12. A suo parere, quali sono le principali criticità che condizionano negativamente l'attuale processo di approvvigionamento/distribuzione delle merci all'interno del centro storico? (max 2 risposte)
1 tutti (gierri 4 1,2 volte al mose 2 2 più volte a sedimana 5 altro 3 1 volte alla sottimana 5	1 trapoj speratori logistici 3 sceta in doppia fila 2 traffico congestionato 4 no infrastrutture dedicate 5
 OPERAZIONI DI RICEVIMENTO DELLE MERCI: Per ogni categoria merceologica indichi la frequenza di ricevimento, il numero me dio di colli per consegna e il peso medio o il volume 	13. Quali servizi per la logistica potrebbero interessarle a partire da un'infrastruttura di appoggio in prossimità della sua attività? (max 2 ésp)
(cumdate/amente por teaporti e spostamenti ni contro propin, conto teari elo effettuati defimpresa commerciale o di produziono). Minimi Non. Teningia Non. Periodi Valure Control Control Control Control Control Control Tradizionali bosobi Tradizionali socobi Tradizionali socobi	torrecorts compo folic torrecorts compo folic torrecorts many obstical personalist across condesis forcessis across condesis forcessis across condesis
Collettame Carri appesi	CONSEGNA AL CLENTE
Ha.Re.Ca.	14. Il vostro ne goziolesercizio commerciale offre un servizio di consegna a domicilio per i clienti?
3. Il numero di consegne settimanali è flossibile?	15. Se ta consegne, con quale frequenza?
4. Come arriva la merce presso la sua attività? (indicare %)	1 tutti i giorni, pris volte 3 più volte al mese 2 tutti i giorni, una volta 4 alcune volte al mese
Autoapproviggionamento Corrieri Fomitore	16. Qual è il mezzo di trasporto utilizzato?
se autoapre/ig/onamento 0% passare a domande 11 5. Nel caso vengano effettuati trasporti di autoapprovvigionamento quanti ymezzi utilizza?	1 a piedi 4 auto privata 7 turgono 2 bioli carpobile 5 auto commerciale 8
11. 22. 3 da3a5 4 piùdi5.	3 scooter 6 autofurgone
Gual è la tipologia di mezzo prevalentemente utilizzato?	'
auto privata autovolbura commerciale autovolbura commerciale succeano.	1 0-1 km 3 5-10 km 5 più si 20 km 2 2.5 km 4 10-20 km
3 autofurgone 6 autotreno/bilico	SPOSTAMENTO CASA-L AVORO 18. Qual è il mezzo di trasporto utilizzato per tragitto casa-lavoro?
7. Che tipo di cerburante utilitzza il mezzo?	
1 benzina 4 benzina/apl 7 ibrida/elettrico	a geidi 5
3 benzina/metano 6 gpl 9	19. Utilizza i park scambiatori? si no dove parcheggis?
Qual è nei singoli viaggi di autoapprovvigionamento la saturazione media del veicolo in volume ?	20. Perché non utilizza il trasporto pubblico? (max 2 risposto)
1 fino al 25% 3 fino al 75% 4 superiore al 75%	1 attracratural merci da portare. 4 pol non comenie in tempo 2 termata distante dal negocio 5 pol poco flessibile 6
Qual è il tempo di spostamento completo di autoapprovvigionamento?	21. Perché non utilizza la bicicletta? (max 2 risposte)
(negazio-forritore-negazio)	sicurezza/no piete ciclabili
autoapprovvigionamento? (negozio-fornitore-negozio)	22. Perché non ve a piedi? (max 2 risposte)
1 0-10 km 3 20-50 km 5 più di 100 km 2 10-20 km 4 50-100 km	scarpa sicurazza scarpa sicurazza scarpa general di saluto distarza accessaria distarza accessaria
11. A suo parere quali sono i principali problemi riscontrati nelle operazioni di carico e scarico delle merci presso la sua attività? (max 3 risposte)	5
No servici per discordi servicito Servici servicino e la locali di siri. Servicino di compenzio di contrato di contrato contrato di contrato contrato di contrato contrato di	PANO URBANO MOREITA' SOSTEMBLE E PE DONALEZAZIONI 3. Pinna che l'eventuale pe dendiziazione di quata via potrabbe endere il tuo negazio più e meno attraente per [clienti? 4. Pinnámdo in considerazione quest'anno e confrontandolo con l'anno accreso ha notato una differenza in termini di:
INFORMAZIONI SULL'INTERVISTATO: funzione	persone in strada
THE COMPANY OF THE PARTY OF THE	clionsi famurato

Interreg Europe Responsible partner: Eras	ing and Evaluation Tool ONAL LEAFNING TOO Provide the
European Regional Questionario Vis	itatori - Maggio 2017 REGGIO EMILIA
RII: Post: Meleo	Data Ora sk
Qual è il motivo principale della sua presenza di oggi nel centro storico di Reggio Emilia?	11. Qual e', secondo lei, il principale problema del centro storico? (max 3 risposte, con ordine di priorità da 1 a 3)
1 jayoro 4 acquisti 2 vota familiari no amoi 5 sitto 5 sitto 0 piacote (mostre, cirente, batro, ber (soranie)) 2. Ha fatto o intende fate acquisti oggi in centro storico?	scarce varieta (bostopia pagos) scarce accessionia scarce accessionia scarce accessionia pode installate por l'igitara pode installate por l'igitara pode installate por l'igitara contract
3. Approssimativamente, qual è la cifra che intende spendere/ha speso oggi negli e sercizi commerciali dei centro storico?	7 nessun problema
1 0.€ 4 50.€-75.€. 2 0.€-25.€ 5 75.€-100€. 3 26.€-50.€ 5 Pard 100€. 4. Con quale frequentar vine in centro storico? 1 Plu 2 a selfimma 4 1 0.2 anno 2 1 a selfimma 5 Prima volta 3 1 0.2 mese	12. Esprima una valuazione da 1 a 5 del suo gradimento delle seguenti iniziative fate nei corso dell'utilimo anno volto non particolpa non conosce Fotografia europea Reggionarra Restate San Prosperto Giareda Metrocedi Rosa 1 pessi mo 2 scarso 3 safficiente 4 boxos 5 otimo
5. Tale frequenza è cambiata rispetto allo scorso anno?	13. Approssimativamente, quanto tempo è stato/presume di stare in centro storico?
aumentala 2 stabile 3 diminulta 6. In quali giorni prevalentemente viene in centro storico per motivi di	1 0 - 30 minuti 3 60 - 120 minuti 2 30 - 60 minuti 4 più di 2 cre
placere/shopping?	14. Come è venuto in centro storico oggi?
1 ferial, mattina 4 weekend, pomeriggio 5 quasi mai 4 weekend, mattina 6 mai 4	1
7. In media, con quale frequenza fa acquisti su internet?	▼15. Hal utilizzato un parcheggio a no si costo €/h
1 10+a settimana 3 10+alfanno 2 10+alfanno 4 mai tatti acquisti	To. Hai utilizzatio un parcneggio a pagamento? 10 coslo €/h 11 coslo €/h 12 coslo €/h 13 coslo €/h 14 6 Quanto è distanie approssimativamenie il luogo in cui ha lasclato l'auto? (irinut a piedi)
 In me dia, escludendo le spese per prodotti allmentari spende di più in acquisti su internet o nel ne gozi? 	17. Con quale frequenza si reca in altre città per fare shopping?
Inlernet Inegozi Ine	1 Almeno 1 a settimana 3 1 volta al mese 5 mal 2 2-3 volte al mese 4 più raramente
centro storico di Reggio Emilia? (1-molto male, 10- ecceliente)	18. In quale città si reca prevalentemente? (una risposta)
10. Quali sono, secondo let, le ragioni principali pervenire in centro storico	1 Parma 3 Bologna 2 Moderia 4
(max. 3 risposte)	19. Con quale modalità riceve le informazioni sugli eventi ed iniziative in
1 esercizi commercial misil 8 vicinariza a casa 2 divisa roccelli visitaviziogata 9 accessibilità TP. 3 possoriale participità — 19 accessibilità TP. 3 possoriale participità — 19 accessibilità materiale di divisita di commenciale	centro storico? 1
5 diversi bariristoranti 13 itinerario altre attività 7 varie iniziative culturali/animazione 14 itinerario lavoro	20. Qual è Il CAP del suo luogo di residenza?
OSSERVAZIONI SULL'INTERVISTATO	21. Qual è approssimativamente il reddito annuale dei suo nucleo familiare?
Sesso M F Età 1 18-30 3 51-65 2 31-50 4 465	1 meno 35k € 2 Intermedio 3 ptù 70k € 4 non risp
T	22. Come è composto il suo nucleo familiare?
70	1 1 persona 2 2 persone 3 altro





PIANO ACCESSIBILITÀ CENTRO STORICO

PEDONALIZZAZIONE – SOSTA – ATTRATTIVITÀ



REGIONAL MASTERCLASS



Il caso di **Reggio Emilia** - i risultati dei questionari sui comportamenti di mobilità di visitatori e commercianti del centro storico

La gestione dei conflitti nell'implementazione delle misure di regolazione dell'accesso ai centri storici – zona a traffico limitato, sosta a pagamento, pedonalizzazione







Grazie!

www.interregeurope. eu/resolve





