

# EXPO

ANNO XII - NUMERO 3  
OTTOBRE 2012

M E E T I N G  
GRUPPO MARTINELLI  
CIPRO NORD UNA  
PIACEVOLE SORPRESA  
MONTGENÈVRE VERSO  
LA SETTIMANA BIANCA



**MARTINELLI**  
Twiga Expo  
Beach 2012  
a pag. 9

  
Gruppo Martinelli



**atlantis**

- Altopascio (LU)**  
Via Mammianese, 18  
tel. 0583 244411 fax 0583 244439  
sala.mestre@clatspa.it www.clat.it
- Quarrata (PT)**  
Via Montalbano, 417  
tel. 0583 244455 fax 0583 244456  
mestre.quarrata@clatspa.it

**CLAT**

- Altopascio (LU)**  
Via Mammianese, 18  
tel. 0583 244400 fax 0583 244443/49  
info.clat@clatspa.it www.clat.it
- Massa e Cozzile (PT)**  
Via Mazzini, 18/b  
tel. 0572 773620 fax 0572 903652
- Prato**  
Via Traversa Pistolesi, 14/N  
tel. 0574 401821 fax 0574 805405
- Castelfranco Di Sotto (PI)**  
Via del Salice - Maccolotto -  
tel. 0571 471375 fax 0571 470907
- Pistoia**  
Via Umberto Marzetti - Loc. S. Agostino  
tel. 0573 509487 fax 0573 536626
- Pescia (PT)**  
Via Provinciale Lucchese, 35  
tel. 0583 244480 fax 0583 244481

**CLIMAX**

- Livorno**  
Via F. Filzi, 31  
tel. 0586 422284 fax 0586 421327  
climax@climax-ort.it
- Cascina (PI)**  
Viale Europa 92  
tel. 050/711259 fax 050/702959

**IDROTIRRENA COMMERCIALE**

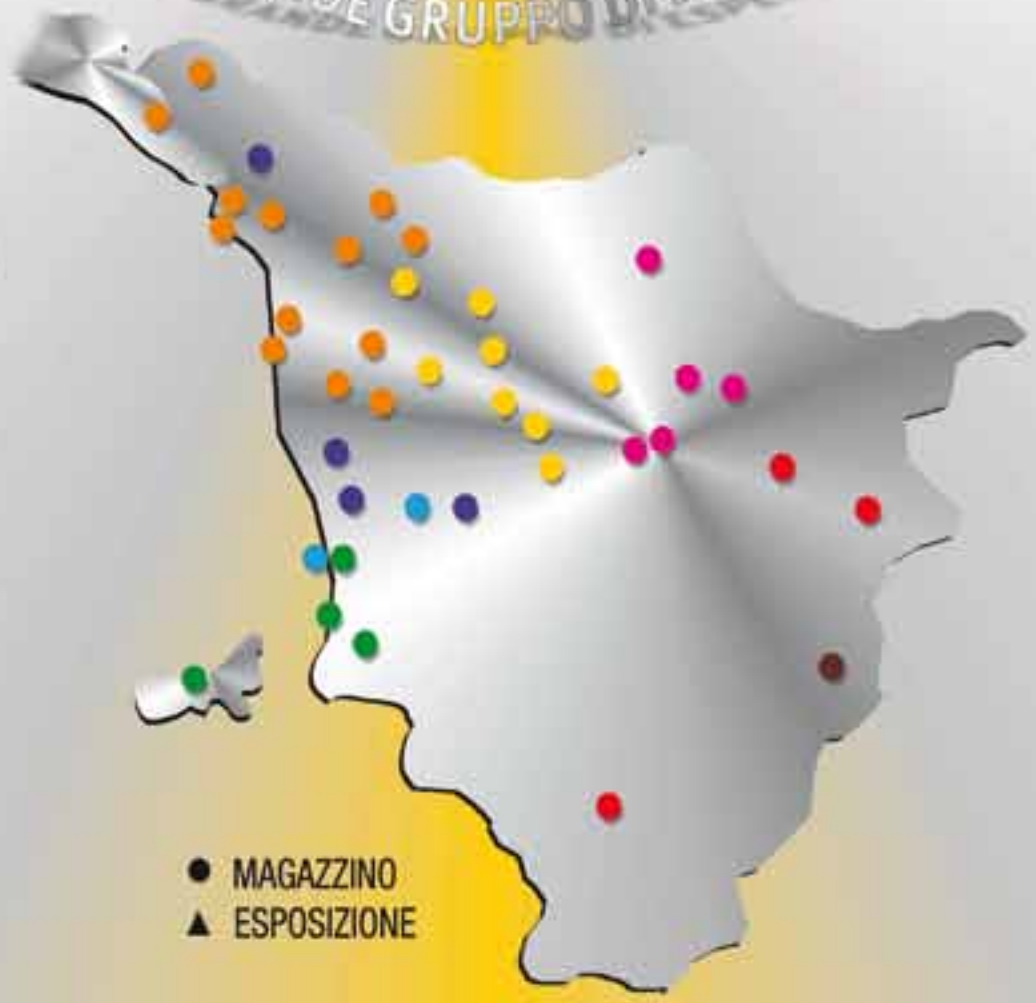
- Arezzo**  
Via Sergio Romelli, 28/28  
tel. 0575 383385 fax 0575 383386  
e mail: arezzo@idrotirrena.com
- Grosseto**  
Via Tepeolo 29  
tel. 0564 171505 fax 0564 432386  
e mail: grosseto@idrotirrena.com
- Montevarchi (AR)**  
Viale L. Cadorna 91  
tel. 056 9182956  
e mail: montevarchi@idrotirrena.com

**LENA**

- Livorno**  
Via M. L. King, 25/29 loc. La Rosa  
tel. 0586 2635 fax 0586 811843  
info@lenasrl.it
- Via dell'Artiglianeta, 51-int. 2**  
loc. Picchianti  
tel. 0586 427298 fax 0586 440363
- Via dell'Artiglianeta, 51-int. 1**  
loc. Picchianti  
tel. 0586 425689 fax 0586 404379
- Cecina (LI)**  
Viale della Repubblica, 7  
tel. 0586 630920 fax 0586 630926
- Portoferraio (LI) (NUOVA SEDE)**  
Via di Carpani  
tel. 0565 - 914115 fax 0565 917417
- Via di Carpani**  
tel. 0565 - 915003 fax 0565 917417
- Venturina (LI)**  
Via della Menca, 2  
tel. 0565 853889 fax 0565 856840

# IDROTIRRENA

IL GRANDE GRUPPO DI ESPERTI



**vasco scarpellini**

- Pisa**  
Via Redi, 1 loc. Madonna dell'Acqua  
tel. 050 895534 fax 050 894028  
vascoscarpellini@tin.it
- Pontedera (PT)**  
Via Friuli, 3/4 loc. Gella  
tel. 0587 292719 fax 0587/295368  
pontedera@vascoscarpellini.it
- Carrara (MS)**  
Via Provinciale 21/b loc. Nazzano  
tel./fax 0585 857943  
carrara@vascoscarpellini.it
- Ospedaletto (PI)**  
Via Bellafata, 44 / 46  
tel./fax 060 974139  
ospedaletto@vascoscarpellini.it

**ACQUADOLCE**

- Lucca**  
Via Dante Alighieri, 390 Loc. Arancio  
tel. 0583 958911 fax 0583 958975  
www.acquadolce.info  
martinelli@acquadolce.info
- Piano di Coreglia (LU)**  
Via di Coreglia, 3  
tel. 0583 779834 fax 0583 739411  
www.acquadolce.info  
sct@acquadolce.info
- Viareggio (LU)**  
Via Aurelia Nord, 232 Loc. Marco Polo  
tel. 0584 564794 fax 0584 409214  
www.acquadolce.info  
sctmare@acquadolce.info
- Avenza (MS)**  
Via Frassina, 71  
tel. 0585 834090 fax 0585 835271  
www.acquadolce.info  
tbr1@acquadolce.info

**SPAZIO**

- Firenze**  
Via Simone Martini, 7  
tel. 055 7327311 fax 055 7327319  
www.spazio-360.it

**TM TERMOMARKET**

- Firenze**  
Via Grosseto, 27  
tel. 055 7322214 fax 055 7322215  
www.termomarket.it  
info@termomarket.it
- Via Bronzino, 24**  
tel. 055 704076 fax 055 714887
- Via Narazzone, 12**  
tel. 055 5380184 fax 055 5380187
- Scandicci (FI)**  
Via Pantin, 1  
tel. 055 757040 fax 055 758329
- Borgo San Lorenzo (FI)**  
S.S. Traversa del Mugello  
Loc. La Torre - Scarperia (FI)  
tel. 055 8456399 - fax 055 8456930
- Sesto Fiorentino (FI)**  
Via Pralognone, 18  
tel. 055 9839805 fax 055 9839830
- Bagne a Ripoli (FI)**  
Via Cilenziana, 44  
loc. Ponte a Niccheri  
tel. 055 945414 fax 055 9461408

**Gruppo Martinelli**

- COSTANTE MARTINELLI s.p.a.**  
**Lucca (sede centrale)**  
Via Dante Alighieri, 390 loc. Arancio  
tel. 0583 958911 fax 0583 48732  
www.martinellispa.it info@martinellispa.it
- S. Anna (LU) (succursale 1)**  
Via Vlacca, 329  
tel. 0583 515657 fax 0583 503147  
sanna@martinellispa.it
- Lunata (LU) (succursale 2)**  
Via Pesciatina, 362  
tel. 0583 429642 fax 0583 932668  
lunata@martinellispa.it

- ITF s.r.l.**  
**Marina di Carrara (MS)**  
Via Covatta, 102  
tel. 0585 54194 fax 0585 51698  
www.itf-srl.it itfcarrara@itf-srl.it
- Massa**  
Via Dersola, 78 loc. Industriale Azzurra  
tel. 0585 834573 fax 0585 834574  
itfmassa@itfmassa.it
- Sarzana (SP)**  
Via del Marelio, 28  
tel. 0187 1740077 fax 0187 1740079  
info@itfzarzana.it

- SCT MARE s.r.l.**  
**Capizzano Pianore (LU)**  
Via dei Falgnerani, 1  
Zona Industriale Le Bacchette  
tel. 0584 336220 fax 0584 338225  
www.sctmare.it info@sctmare.it
- Viareggio (LU)**  
Via Aurelia Nord, 134  
tel. 0584 433096 fax 0584 428007  
info@viareggio@sctmare.it

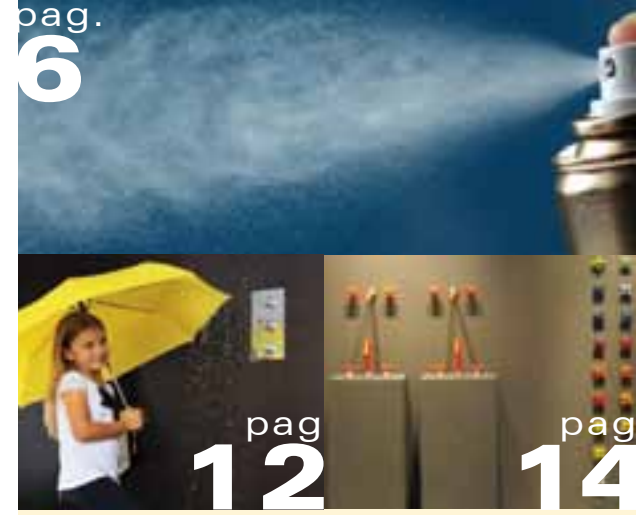
- SCT s.r.l.**  
**Ghivizzano (LU)**  
Via delle Piane, 187 Loc. Camporieno  
Fraz. Ghivizzano - Coreglia Ant. II  
tel. 0583 779292 fax 0583 779184  
www.sct-srl.net info@sct-srl.net
- Castelnuovo Garfagnana (LU)**  
Via Pio In Torre  
tel. 0583 841641 fax 0583 841889
- Pontremoli (MS)**  
Via Europa n. 46  
tel. 0187 833603 fax 0187 461877  
info@pontremoli@sct-srl.net



## Sarà un mercato del tutti contro tutti

editoriale

In questo e nei numeri scorsi di Hydra abbiamo affrontato due argomenti che, secondo il nostro parere, andranno a modificare in maniera rilevante il mercato del settore impiantistico. Il Decreto 28/2011, meglio noto come Decreto Rinnovabili, impone, già dallo scorso mese di maggio, l'utilizzo di fonti rinnovabili negli edifici di nuova costruzione e nelle ristrutturazioni rilevanti, sia in ambito elettrico che termico, mentre il Decreto 43/2012, meglio noto come del "Patentino del frigorista", impone corsi agli installatori che operano su apparecchiature contenenti gas fluorurati. Anche se i due Decreti sembrano a prima vista slegati perché si riferiscono a due problematiche completamente diverse, nel senso che il primo tende a limitare l'utilizzo di combustibili derivanti da fonte fossile ed il secondo a limitare il riscaldamento terrestre, di fatto non lo sono. Infatti il Decreto 28/2011 dal punto di vista della climatizzazione degli ambienti, imponendo l'utilizzo di fonti rinnovabili di tipo non esclusivamente elettrico, darà un notevole impulso all'installazione di generatori a biomassa, ai collettori solari termici e alle pompe di calore nelle varie forme. È prevedibile perciò che si manifesti un incremento delle emissioni incontrollate in atmosfera di **gas fluorurati** derivanti da pompe di calore con conseguente elevazione del rischio di **effetto serra**; ciò ha spinto il legislatore ad affidare l'installazione e la manutenzione di queste apparecchiature a personale ben specializzato. Dal punto di vista commerciale si può osservare come, lo spostamento del tipo di energia utilizzata nelle abitazioni da gas e gasolio ad energia elettrica, crei una nuova forma di concorrenza fra **impiantisti idraulici ed elettrici** e di conseguenza fra distributori di materiale idraulico ed elettrico in una forma di mercato del **"tutti contro tutti"**. In questo contesto i privati, che negli ultimi anni sono notevolmente cresciuti in conoscenza - vuoi per la crescente scolarizzazione, vuoi per la crescita dei mezzi di informazione internet in primis - potrebbero avvalersi di un general contractor impiantistico ed evitare le frequenti sorprese derivanti dai diversi attori in gioco. Occorre quindi valutare una nuova strategia operativa che consideri la crescente qualità del cliente e le sue esigenze, la nuova forma di concorrenza costituita da impiantisti elettrici, la necessità di strutturarsi in accordo o in alternativa a questa nuova forma di concorrenza e valutare più attentamente i propri fornitori siano essi fornitori di materiali o di finanza. Inoltre, in un mercato in evidente flessione, nel quale le richieste spontanee diventano sempre più rare, occorre valutare se finalmente essere propositivi, basandoci sul concetto che sarà difficile convincere il cliente a sostenere un "nuovo costo" ma che potrebbe essere più semplice proporre un "nuovo investimento". In sostanza essere capaci di dimostrare la qualità della proposta tramite un piano di ritorno economico basato sul risparmio in termini di combustibile e di manutenzioni eventualmente agevolato da risparmi fiscali o incentivi. Concludiamo dicendo che i vecchi "idraulici" o "trombai" o "fontanieri", per usare termini dialettali che richiamano la vecchia figura professionale, rischiano la rottamazione per la crescente necessità di **professionisti preparati a 360°** e capaci di leggere il mercato, perfettamente a conoscenza delle normative tecniche e fiscali, capaci di valutare i consumi pregressi e futuri degli impianti, che hanno capacità di affidare la clientela per limitare il rischio di insolvenza, che fra i clienti si propongono selezionando fra quelli che hanno impianti ormai superati e capacità di seguire il programma di investimento prospettato. Il tutto va letto senza né drammi né apprensioni ma come una nuova opportunità per coloro che hanno le qualità per emergere in una logica, come sempre in tempi di difficoltà, di "selezione della specie".



## sommario

- 4 ATTUALITÀ**  
Il patentino del frigorista
- 6 NORMATIVA**  
Quinto Conto Energia D.M. 5 luglio 2012
- 10 INTERVISTE**  
Nelle attuali condizioni è difficile la ripresa a breve
- 12 IL PRODOTTO**  
CRISTINA rubinetterie un mondo fantastico
- 14 IN BREVE**  
Cersaie 2012 Ritorno alla ceramica

**Registrazione**  
Tribunale di Firenze  
nr. 5090 - 30/07/2001

**Editore e pubblicità**  
Edimedia s.r.l.  
via Volturino 10/12a  
50019 Sesto F.no (FI)  
tel. 055340811 fax 055340814  
www.edimedia-fi.it  
info@edimedia-fi.it

**Direttore Responsabile**  
Carla Francone

**Comitato di redazione**  
Nada Benedetti, Angelo Bernardini, Paolo Bertuccelli, Massimo Gualandri, Vincenzo Maggiore, Laura Versari

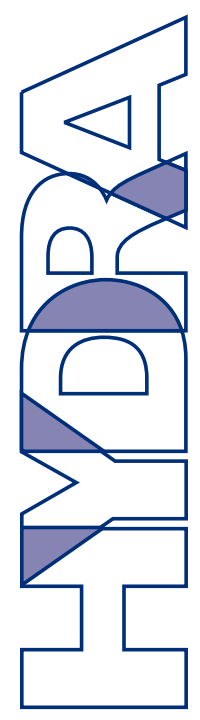
**Progetto grafico e impaginazione**  
Cristiana Innocenti

**Stampa**  
Industria Grafica Valdarnese

**Chiusura redazione**  
25 ottobre 2012

**Tiratura** 10.000 copie

© Copyright tutti i diritti riservati







## Il patentino del frigorista

### Cosa sono i gas fluorurati?

Sono gas che non esistono in natura ma che sono stati sviluppati a soli fini industriali. Secondo l'UE nonostante contribuiscano solo all'1,5% delle emissioni in atmosfera dei paesi maggiormente industrializzati, sono talmente nocivi che sono in grado di intrappolare calore fino a 22.000 volte di più rispetto al CO<sub>2</sub>. Fra questi tipi di gas, quelli che interessano più da vicino gli installatori, sono gli idrofluorocarburi (HFC) utilizzati, ai fini di raffreddamento e refrigerazione, nei comuni climatizzatori.

Per questo motivo il legislatore ha inteso far operare su questi tipi di impianto solo personale specializzato cui è richiesto "il Patentino del Frigorista".

Cerchiamo di capire meglio il modus operandi che dovrà essere seguito.

### Chi sono le autorità competenti che regolano il DPR43/2012?

Il Ministero dell'Ambiente, che è l'autorità che controlla i Registri delle apparecchiature di sistema, alla quale gli operatori dovranno comunicare i dati sulle quantità di emissioni dell'anno precedente.

La Camera di Commercio, che sarà preposta al rilascio dei certificati provvisori sia per le persone fisiche che per le imprese e a tenere in seguito l'elenco dei possessori del Patentino. Gli impianti soggetti al riconoscimento sono quelli contenenti i gas fluorurati ovvero, secondo il regolamento CE 303/08, la refrigerazione, il condizionamento d'aria, e le pompe di calore mobili e, in base al regolamento CE 304/08, i sistemi antincendio che contengono gas fluorurati ad effetto serra.

Gli Organismi di Certificazione che posseggono i requisiti, dovranno a loro volta farsi abilitare al rilascio dei certificati da Accredia, la quale ha già stipulato un protocollo d'intesa

per definire le modalità di accreditamento con il Ministero dell'Ambiente. Gli Organi di certificazione dovranno pubblicare il loro tariffario contenente i costi relativi alla presentazione della domanda, all'esame della documentazione e alle verifiche ispettive propedeutiche al rilascio della certificazione nonché alle spese riguardanti le trasferte e tutto quello che ne scaturisce.

Come per tutte le "patenti" anche per quella del frigorista sarà realizzato un Registro Nazionale presso il Ministero dell'Ambiente contenente l'elenco delle persone e delle imprese certificate, che sarà poi gestito dalle Camere di Commercio, e conterrà l'elenco:

- degli organismi di certificazione;
- delle persone e delle imprese certificate, con certificato provvisorio o attestazione;
- delle persone non soggette ad obbligo di certificazione;
- delle persone e delle imprese certificate ad altro stato membro UE.

### Quali sono le figure professionali che devono iscriversi?

Le persone e le imprese che svolgono le seguenti attività su apparecchiature fisse di refrigerazione, condizionamento e pompe di calore, oltre agli impianti antincendio:

- Controllo perdite (3 kg o 6 kg se ermeticamente sigillati);
- Recupero gas;
- Installazione;
- Manutenzione e riparazione.

### LA CERTIFICAZIONE

Il certificato è rilasciato dopo il superamento di un esame (teorico e pratico) ed ha la durata di 10 anni e viene rinnovato su richiesta dell'interessato.

La certificazione può essere ottenuta su 4 distinte categorie

Con l'approvazione del Consiglio dei Ministri del 16 dicembre scorso è diventato esecutivo il regolamento della Comunità Europea 842/2006 sui gas fluorurati ad effetto serra

I requisiti minimi di conoscenza dell'esaminato su cui verterà l'esame di certificazione previsto dall'allegato al regolamento CE303 sono:

- Termoidraulica elementare;
- Impatto dei refrigeranti sull'ambiente e relativa norma ambientale;
- Controlli:
  - Da fare prima della messa in funzione dell'impianto, dopo un lungo inutilizzo, una manutenzione o riparazione;
  - Per la ricerca di perdite.
- Gestione ecocompatibile dell'impianto e del refrigerante;
- Allestire una tubazione a tenuta ermetica in un impianto di refrigerazione;
- Installazione o messa in funzione, manutenzione o riparazione di:
  - Compressori alternativi;
  - Condensatori con raffreddamento ad acqua o ad aria;
  - Evaporatori con raffreddamento ad acqua o ad aria;
  - Valvole di espansione termostatica ed altri componenti.

Le imprese saranno certificate se impiegano personale certificato nella misura di 1 addetto ogni 80.000 € di fatturato relativo alle attività previste, dimostrando che il personale ha a disposizione strumenti e procedure necessari per svolgere l'attività e predispongono di un "piano della qualità" ai sensi della norma UNI ISO 10005 nel quale sono definite le modalità operative dell'impresa stessa; inoltre devono comunicare all'organismo di certificazione e alla Camera di Commercio ogni variazione in ordine al personale certificato e al volume di attività.

In questa fase transitoria, sono previsti "Certificati Provvisori" che hanno la durata di 6 mesi e si ottengono presentando alla Camera di Commercio una domanda con dichiarazione sostitutiva che attesti per le persone fisiche di avere un'esperienza professionale di almeno 2 anni, acquisita prima della data di entrata in vigore del DPR (5 maggio 2012) e per le imprese che abbiano fra le loro maestranze, personale certificato (non contano certificati provvisori).

La Camera di Commercio, dopo verifica, rilascia i certificati entro 30 giorni dal ricevimento della domanda.



### DEROGHE ED ESENZIONI

Sono previste alcune deroghe transitorie come, nessun obbligo per "2 anni" per le persone che svolgono l'attività nell'ambito di un apprendistato finalizzato all'acquisizione delle capacità pratiche in vista dell'esame purché l'attività in questione sia svolta sotto la supervisione di una persona in possesso di un certificato che contempla tale attività e per "1 anno" per coloro che svolgono attività su impianti antincendio.

La deroga va chiesta alla Camera di Commercio con una dichiarazione sostitutiva che attesti che il richiedente ha i requisiti per chiedere la deroga.

Per le "esenzioni", non c'è obbligo di certificazione per coloro che svolgono operazioni di saldatura e brasatura nell'ambito delle attività disciplinate dal DPR purché tali operazioni siano supervisionate da personale certificato, e per coloro che recuperano gas fluorurato ad effetto serra con cariche inferiori a 3 kg, ma che siano in possesso perlomeno della categoria III del regolamento CE 303.

CATEGORIA	TIPOLOGIA ATTIVITÀ
I	Qualsiasi attività su qualunque tipo di impianto di refrigerazione, condizionamento d'aria e pompa di calore
II	Qualsiasi attività su qualunque tipo di impianto con carica inferiore a 3 kg (6 kg se l'impianto è ermeticamente sigillato); Ricerca delle fughe negli impianti con 3 kg o più (6 kg se l'impianto è ermeticamente sigillato) a condizione che ciò non richieda un intervento sul circuito frigorifero
III	Eeguire il recupero del gas da impianti con meno di 3 kg di carica (6 kg se l'impianto è ermeticamente sigillato)
IV	Eeguire la ricerca delle fughe su impianti che contengono 3 kg o più di carica (6 kg se l'impianto è ermeticamente sigillato) a condizione che ciò non richieda un intervento sul circuito frigorifero

Essere in regola con il patentino rafforza la propria immagine di fronte a tutti i clienti, collaboratori e concorrenti. Un enorme impatto a livello di qualità, professionalità e merito





D.M. 5 luglio 2012  
obiettivi, finalità,  
incentivazioni,  
tariffe, requisiti  
per gli impianti  
prima parte

## Quinto Conto Energia

### Obiettivi

Potenza installata a livello nazionale di circa 23.000 MW al 31 dicembre 2016, corrispondente ad un costo indicativo cumulato annuo degli incentivi al fotovoltaico stimabile tra 6 e 7 miliardi di euro.

La strategia europea delineata nel cd. Pacchetto clima-energia "20-20-20", prefigura uno scenario energetico europeo più sostenibile e sicuro, attraverso la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>, l'aumento del ricorso a energie rinnovabili e la maggior efficienza energetica e che, in particolare, l'obiettivo italiano sulle energie rinnovabili derivante da tale Pacchetto è pari al 17% del consumo complessivo di energia al 2020.

### Art. 1 (Finalità e campo di applicazione)

1. Il presente decreto disciplina le modalità di incentivazione per la produzione di energia elettrica da fonte fotovoltaica.

5. Cessa di applicarsi, in ogni caso, decorsi trenta giorni dalla data di raggiungimento di un costo indicativo cumulato di 6,7 miliardi di euro l'anno. La data di raggiungimento del predetto valore di 6,7 miliardi di euro l'anno è comunicata, sulla base degli elementi forniti dal GSE, dall'Autorità per l'energia elettrica e il gas.

### Art. 3 (Accesso ai meccanismi di incentivazione)

1. Accedono direttamente alle tariffe incentivanti:

- impianti fotovoltaici di potenza fino a 50 kW realizzati su edifici con moduli installati in sostituzione di coperture su cui è operata la completa rimozione dell'eternit o dell'amianto;
- impianti fotovoltaici di potenza non superiore a 12 kW, ivi inclusi gli impianti realizzati a seguito di rifacimento, nonché i potenziamenti che comportano un incremento della potenza dell'impianto non superiore a 12 kW;
- i potenziamenti che comportano un incremento della potenza dell'impianto non superiore a 12 kW;
- impianti fotovoltaici integrati con caratteristiche innovative fino al raggiungimento di un costo indicativo cumulato degli incentivi degli incentivi di 50 MLE;
- impianti fotovoltaici a concentrazione fino

al raggiungimento di un costo indicativo cumulato degli incentivi di 50 MLE;

f) impianti fotovoltaici realizzati da Amministrazioni pubbliche mediante svolgimento di procedure di pubblica evidenza, fino al raggiungimento di un costo indicativo cumulato degli incentivi di 50 MLE;

g) gli impianti fotovoltaici di potenza superiore a 12 kW e non superiore a 20 kW, ivi inclusi gli impianti realizzati a seguito di rifacimento, nonché i potenziamenti che comportano un incremento della potenza dell'impianto non superiore a 20 kW, che richiedono una tariffa ridotta del 20% rispetto a quella spettante ai pari impianti iscritti al registro.

### Art. 5 (Tariffe incentivanti)

1. Ferme restando le determinazioni dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas in materia di dispacciamento, per gli impianti di potenza nominale fino a 1 MW, il GSE eroga, in riferimento alla quota di produzione netta immessa in rete, una tariffa onnicomprensiva, determinata sulla base della potenza e della tipologia di impianto ed individuata, rispettivamente per gli impianti fotovoltaici, per gli impianti integrati con caratteristiche innovative e per gli impianti fotovoltaici a concentrazione. (vedi tabelle)

2. Le tariffe onnicomprensive e le tariffe premio sull'energia consumata in sito sono incrementate - limitatamente agli impianti fotovoltaici e agli impianti integrati con caratteristiche innovative - dai seguenti premi tra loro cumulabili:

- per gli impianti con componenti principali realizzati unicamente all'interno di un Paese che risulti membro dell'UE/SEE
  - 20 €/MWh se entrano in esercizio entro il 31 dicembre 2013
  - 10 €/MWh se entrano in esercizio entro il 31 dicembre 2014;

tariffe incentivanti

Valori per gli impianti che entrano in esercizio nel primo semestre di applicazione

Intervallo di potenza	Impianti sugli edifici		Altri impianti fotovoltaici	
	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito
[kW]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]
1<P≤3	208	126	201	119
3<P≤20	196	114	189	107
20<P≤200	175	93	168	86
200<P<1000	142	60	135	53
1000<P≤5000	126	44	120	38
P>5000	119	37	113	31

Valori per gli impianti che entrano in esercizio nel secondo semestre di applicazione

Intervallo di potenza	Impianti sugli edifici		Altri impianti fotovoltaici	
	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito
[kW]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]
1<P≤3	182	100	176	94
3<P≤20	171	89	165	83
20<P≤200	157	75	151	69
200<P<1000	130	48	124	42
1000<P≤5000	118	36	113	31
P>5000	112	30	106	24

iii. 5 €/MWh se entrano in esercizio successivamente al 31 dicembre 2014.

b) per gli impianti realizzati su edifici con moduli installati in sostituzione di coperture su cui è operata la completa rimozione dell'eternit o dell'amianto:

i. 30 €/MWh se la potenza è non superiore a 20 kW e 20 €/MWh se la potenza è superiore a 20 kW, qualora entrino in esercizio entro il 31 dicembre 2013;

ii. 20 €/MWh se la potenza è non superiore a 20 kW e 10 €/MWh se la potenza è superiore a 20 kW, qualora entrino in esercizio entro il 31 dicembre 2014;

iii. 10 €/MWh se la potenza è non superiore a 20 kW e 5 €/MWh se la potenza è superiore a 20 kW, qualora entrino in esercizio successivamente al 31 dicembre 2014.

3. Gli impianti i cui moduli costituiscono elementi costruttivi di pergole, serre, barriere acustiche, tettoie e pensiline hanno diritto a una tariffa pari alla media aritmetica fra la tariffa spettante per «impianti fotovoltaici realizzati su edifici» e la tariffa spettante per «altri impianti fotovoltaici».

Alla medesima tariffa sono ammessi gli impianti realizzati su fabbricati rurali, sempreché accatastati prima della data di entrata in esercizio dell'impianto fotovoltaico.

Per l'accesso alla tariffa di cui al presente comma, a seguito dell'intervento le serre devono presentare un rapporto tra la proiezione al suolo della superficie totale dei

moduli fotovoltaici installati sulla serra e della superficie totale della copertura della serra stessa non superiore al 30%. Questo limite è incrementato al 50% limitatamente alle serre per le quali l'autorizzazione alla costruzione e all'esercizio sia stata rilasciata in data antecedente alla data di entrata in vigore del presente decreto. Qualora la serra non rispetti i predetti requisiti, l'impianto è considerato ricadente nella categoria altri impianti fotovoltaici.

4. La tariffa incentivante è riconosciuta per un periodo di venti anni a decorrere dalla data di entrata in esercizio dell'impianto ed è costante in moneta corrente per tutto il periodo di incentivazione.

5. La tariffa spettante è quella vigente alla data di entrata in esercizio dell'impianto.

Agli impianti iscritti a registro che risultino entrati in esercizio in data antecedente alla data di chiusura del periodo di presentazione delle domande di iscrizione al registro al quale risultino iscritti in posizione utile, viene attribuita la tariffa vigente alla data di chiusura del predetto periodo. Per i soli impianti iscritti al primo

registro che risultino entrati in esercizio prima della data di cui all'art. 1, comma 3, viene applicata la tariffa incentivante spettante agli impianti che entrano in esercizio nel primo semestre di applicazione del presente decreto.

6. Ai fini dell'accesso alle tariffe incentivanti di cui al presente decreto, restano fermi i requisiti professionali degli installatori degli impianti fotovoltaici, di cui all'art. 15 del decreto legislativo n. 28/2011.

7. Lo spostamento di un impianto fotovoltaico in un sito diverso da quello di prima installazione comporta la decadenza dal diritto alla tariffa incentivante. Fatti salvi gli interventi di potenziamento, eventuali modifiche, sullo stesso sito, della configurazione dell'impianto non possono comportare un incremento della tariffa incentivante.

8. La cessione dell'impianto fotovoltaico, ovvero dell'edificio o unità immobiliare su cui è ubicato l'impianto fotovoltaico congiuntamente all'impianto stesso, deve essere comunicata al GSE entro 30 giorni dalla data di registrazione dell'atto di cessione.

**Fine prima parte**

Valori per gli impianti che entrano in esercizio nel terzo semestre di applicazione

Intervallo di potenza	Impianti sugli edifici		Altri impianti fotovoltaici	
	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito
[kW]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]
1<P≤3	157	75	152	70
3<P≤20	149	67	144	62
20<P≤200	141	59	136	54
200<P<1000	118	36	113	31
1000<P≤5000	110	28	106	24
P>5000	104	22	99	17

Valori per gli impianti che entrano in esercizio nel quarto semestre di applicazione

Intervallo di potenza	Impianti sugli edifici		Altri impianti fotovoltaici	
	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito
[kW]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]
1<P≤3	144	62	140	58
3<P≤20	137	55	133	51
20<P≤200	131	49	126	44
200<P<1000	111	29	107	25
1000<P≤5000	105	23	101	19
P>5000	99	17	95	13

Valori per gli impianti che entrano in esercizio nel quinto semestre di applicazione

Intervallo di potenza	Impianti sugli edifici		Altri impianti fotovoltaici	
	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito	Tariffa onnicomprensiva	Tariffa premio sull'energia consumata in sito
[kW]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]	[€/MWh]
1<P≤3	133	51	130	48
3<P≤20	128	46	124	42
20<P≤200	122	40	118	36
200<P<1000	106	24	102	20
1000<P≤5000	100	18	97	15
P>5000	95	13	92	10





## Cipro Nord, una piacevole sorpresa!

Il II Meeting del Gruppo Martinelli si è svolto dal 31 agosto al 7 settembre a Cipro Nord presso l'Acapulco Hotel Resort&Spa di Kyrenia, una grandiosa struttura dotata di tutti i comfort possibili e immaginabili. Una spiaggia di sabbia fine con un mare meraviglioso, un'immensa piscina, luna park, casinò ecc.

L'apertura al turismo internazionale di Cipro Nord è storia degli ultimi anni, questa destinazione è stata da noi scelta per uscire dai circuiti turistici di massa, quasi una scommessa, che ci ha permesso di scoprire un angolo incontaminato del Mediterraneo dove la natura la fa ancora da padrone.

Un ambiente naturale con oasi di pace e di relax inimmaginabili, spiagge deserte che normalmente andiamo a cercare in posti esotici e lontanissimi da noi. La nostra settimana a Cipro Nord è passata troppo in fretta, in molti ospiti c'è stato il rammarico di non aver potuto fare o vedere quanto di bello, di giorno in giorno, si scopriva fra le offerte del territorio.

Tanti momenti di svago e turismo: mare, piscina, casinò, luna park, escursioni a Kyrenia, Famagosta, Nicosia l'unica capitale al mondo separata da un muro, il golf, la pista di go-kart, i castelli e la spiaggia Golden Beach nella penisola di Karpaz che ha lasciato tutti a bocca aperta per la sua bellezza.

Indimenticabile la serata all'Abbazia di Belapais dove abbiamo cenato in un ambiente unico che è riduttivo definire solo suggestivo. Molto bella la serata di arrivederci, con una mega grigliata di carni tipiche cipriote che ha soddisfatto anche i palati più sopraffini. Poi lo spettacolo in anfiteatro con cabaret, musica e la premiazione dei vari tornei e giochi svoltisi nella settimana.

Sempre presente lo staff di animazione dedicato in esclusiva al nostro gruppo, che ha allietato e movimentato con discrezione e

professionalità il nostro soggiorno. Un ringraziamento ad Anse Viaggi di Verona, il tour operator che organizzato con noi l'evento. Un ringraziamento, il più importante, a tutti gli ospiti che ci hanno gratificato con la loro presenza.

Un ambiente naturale  
fuori dai circuiti  
turistici



## Twiga Expo Beach 2012

"È IL MOMENTO DI PUNTARE IN ALTO"



Lo scorso venerdì 6 luglio ha avuto luogo il tanto atteso evento vip organizzato dal Gruppo Martinelli. Divenuto oramai un appuntamento biennale da non perdere, il TWIGA EXPO BEACH 2012 ha contato ben 300 ospiti fra i più importanti progettisti, architetti e impresari provenienti dalle provincie di Lucca, Massa Carrara e La Spezia.

Ad accogliere gli invitati in uno dei locali più "in" della Versilia, i due padiglioni allestiti dal Gruppo Martinelli dedicati alle promozioni e iniziative programmate per il corso dell'anno. I due stand esprimevano al meglio la nuova immagine del gruppo, con i nuovi loghi e la rinnovata grafica, segno del continuo sviluppo e della costante crescita commerciale di questa realtà.

Un ringraziamento particolare va a Lea Ceramiche, Uponor, Zehnder, MBM e Pozzi Ginori, che hanno allestito sulla spiaggia una zona espositiva ad hoc.

Dopo un ricco buffet non poteva mancare il consueto taglio della torta da parte della proprietà che ha dato inizio ai festeggiamenti. La serata si è svolta all'insegna del divertimento, in un clima di soddisfazione generale. Visto il successo che ha segnato anche quest'ultima edizione lo staff del Gruppo Martinelli ringrazia tutti coloro che hanno partecipato e dà appuntamento alla prossima festa esclusiva.

Fino ad allora, non dimenticate: "È il momento di puntare in alto".

Montgenèvre

## Verso la settimana bianca

È Montgenèvre la location scelta per la settimana bianca 2013 che il gruppo Martinelli ha organizzato per i suoi ospiti.

Questa splendida stazione sciistica a 1860 mt. di altitudine, nella regione della Provenza-Alpi-Costa Azzurra, grazie al fascino del suo piccolo villaggio (530 abitanti) ed al paesaggio che la circonda, è considerata un po' la "Cannes" delle Alpi.

Montgenèvre fa parte dei comprensori: "Monti della Luna", il più ridotto (110 km di piste) adatto per chi non vuole avventurarsi nell'immensità della "Vialattea" (400 km di piste) fulcro dei XX Giochi Olimpici Invernali di Torino 2006.

Il Gruppo Martinelli con il suo Staff vi aspettano dal 27 gennaio al 3 febbraio per una settimana indimenticabile nel cuore dello sci Alpino francese.







Leonardo Michelotti



Amedeo Pennacchi



Stefano Rossetti

**Nell'ultimo periodo assistiamo ad una restrizione del credito, artigiani come voi che risentono della difficoltà a riscuotere e contemporaneamente ad ottenere finanziamenti o affidamenti da parte degli istituti di credito?**

**Michelotti** Credo che uno dei problemi maggiori di questa crisi in corso, sia proprio da attribuire alla restrizione finanziaria da parte degli istituti di credito. Fino a quando non ci sarà una riapertura ai crediti, sarà difficile riuscire ad avere una ripresa. Gli artigiani non possono sostenere spese per terzi o sostituirsi agli Istituti di credito per poter continuare a lavorare con tutti i rischi che il caso comporta. Purtroppo le "piccole" imprese artigiane sono poco tutelate a livello nazionale, a scapito delle grandi industrie e dei lavoratori dipendenti, mentre sono la struttura nevralgica dell'economia nazionale.

**Pennacchi** Il sistema "riscossioni-ottenere finanziamenti" è un cerchio: nel nostro piccolo dobbiamo cercare di chiarire fin da subito col cliente le condizioni riguardo al pagamento, cercare le soluzioni più ragionevoli e convenienti per entrambe le parti. Cercare di riscuotere nei tempi previsti è indispensabile per ottenere finanziamenti/affidamenti da parte degli istituti bancari.

**Rossetti** Oggi come mai le difficoltà a riscuotere nei tempi stabiliti sono sempre più numerose e i pagamenti diventano sempre più lunghi. Per far fronte a questo problema sicuramente gli istituti di credito non aiutano ad ottenere finanziamenti e affidamenti più elastici.

**La crisi ha portato a modificare il vostro metodo di lavoro in conseguenza a questo, qual è secondo voi il comparto nel quale vedi una possibilità di sviluppo?**

**CLLAT** È difficile trovare un settore specifico dove poter sviluppare il proprio lavoro. Nel mio caso, ho pensato di rivolgermi al settore privato, dove, fino a qualche tempo fa, era possibile lavorare con bassi rischi e ricavare un margine di guadagno accettabile. Una buona parte della nostra attività era sostenuta anche dalle piccole e nuove costruzioni, ovvero dalle collaborazioni con costruttori edili della zona. A causa della restrizione dei crediti il campo immobiliare è praticamente fermo. Pertanto, per entrambi i casi, si torna a discutere del problema di base, cioè quello della chiusura dei crediti.

**Pennacchi** Io credo che non esista un comparto che spinge più di un altro in questo momento. Stiamo attraversando un periodo in cui le richieste del mercato sono sempre meno e al contempo la concorrenza è molto forte. L'unico modo per superare questa situazione è adattarsi al mercato stesso, essendo dinamici in tutti i settori, anche e soprattutto quelli più innovativi.

**Rossetti** Sicuramente anche il nostro approccio con l'utente finale sta cambiando, nei lavori più consistenti ci tuteliamo chiedendo anticipi sulle fasi di lavoro. Inoltre abbiamo fatto una maggiore selezione del pacchetto clienti, abbandonando sempre più la cantieristica e mirando ad offrire al privato impianti ad energie alternative e combinati, usufruendo anche delle detrazioni fiscali previste dalla legge.

**Siete documentati sull'obbligo che dal 2013 il Decreto 28/2011, se non siete diplomati o laureati, vi impone un patentino per montare caldaie a biomassa e pannelli solari? Come pensate di organizzarvi?**

**Michelotti** Credo che su questo decreto debba esser fatta ancora un po' di chiarezza. Com'è stato per altre tipologie di patentino o di qualifiche professionali non dovrebbero esserci problemi, questo grazie ad enti competenti e fornitori, che in modo molto professionale, ci aggiornano su temi e problematiche del caso.

**Pennacchi** Per adesso si possono solo fare ipotesi. Questo argomento non è ancora chiaro, non sappiamo come le istituzioni intendano gestire le modalità di conseguimento del patentino. Al momento opportuno vedremo.

## Nelle attuali condizioni è difficile la ripresa a breve

### Chi sono Leonardo Michelotti

**Aerothermica 40/69**  
via Mascagni 150  
Montecatini Terme (PT)  
INIZIO ATTIVITÀ: 2005  
DIPENDENTI: 4  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:  
Climatizzazione, acqua refrigerata,  
solare termico, fotovoltaico,  
antincendio, trattamento delle acque  
TIPO CLIENTELA:  
privato e civile

### Amedeo Pennacchi

**Thermoidea srl**  
Loc. Biubbi  
Pieve Fosciana  
INIZIO ATTIVITÀ: 1988  
DIPENDENTI: 8  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:  
impianti termotecnici, fotovoltaico,  
climatizzazione, energie rinnovabili,  
impianti elettrici, trattamento acque,  
acqua refrigerata, solare termico  
TIPO CLIENTELA:  
pubblico, privati, industria

### Stefano Rossetti

**Idrotermica r.r.**  
via Martiri della Libertà 95  
San Giovanni Valdarno (AR)  
INIZIO ATTIVITÀ: 1994  
DIPENDENTI: 2 SOCI  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:  
impianti termotecnici,  
termoidraulici, climatizzazione  
e idrosanitari

RESTRIZIONE DI CREDITO, CRISI, PATENTINO, FIERE E WEB AL CENTRO DELLE NOSTRE INTERVISTE NE ABBIAMO PARLATO CON LEONARDO MICHELOTTI DI AEROTHERMICA, AMEDEO PENNACCHI DI THERMOIDEA SRL DI PIEVE FOSCIANA E STEFANO ROSSETTI DI IDROTERMICA

**Rossetti** Ne siamo venuti a conoscenza da poco, anche grazie all'informativa che viene fatta dai nostri fornitori che sicuramente si stanno organizzando per poterci aiutare nell'ottenere la preparazione adeguata ad affrontare l'esame.

**Se avete partecipato di recente a fiere di settore, con l'avvento sempre più massiccio del web e quindi della fruizione in tempo reale delle notizie e novità, pensate che le fiere abbiano ancora una logica di esistere?**

**Michelotti** Generalmente vado di persona alle fiere del nostro settore e penso sia ancora un modo valido per un confronto ed una informazione diretta sul prodotto. È possibile che in futuro ciò non sarà più indispensabile, a causa del progresso delle informazioni nel web.

**Pennacchi** Secondo me le fiere sono un appuntamento molto importante per noi installatori. Garantiscono un contatto diretto con il prodotto e un confronto con il produttore e altri operatori del settore, cosa che non sarebbe possibile sul web che offre soltanto una conoscenza impersonale.

**Rossetti** Le fiere hanno una valenza diversa dal web. Toccare e vedere di persona, parlare con tecnici delle aziende produttrici capaci di illustrare le novità tecnologiche apportate ai prodotti non è senz'altro come navigare su internet.

**Acquistate o acquereste prodotti inerenti al vostro lavoro tramite web? Sentite a tal proposito la concorrenza del web nei confronti dei vostri clienti?**

**Michelotti** Non acquisto prodotti inerenti al mio lavoro, via web, perché credo ancora che i rapporti commerciali diretti con i fornitori siano la garanzia che diamo al cliente sulla qualità del prodotto. Inoltre avvalersi di professionisti del settore è un'ottima partenza per la riuscita di un buon lavoro.

**Pennacchi** Acquisto raramente sul web. Sinceramente non penso al web come un concorrente perché lo vedi limitato ad acquisti specifici e promozionali anche da parte del cliente. Da parte mia cerco di instaurare col cliente un rapporto di fiducia, seguendo il lavoro in maniera totale e offrendo garanzie che il web non potrebbe dare.

**Rossetti** Per quanto mi riguarda i miei acquisti sono unicamente appoggiati a rivenditori dove il rapporto di lavoro è stretto grazie all'appoggio professionale dei venditori capaci talvolta di dare delle indicazioni sui prodotti e assistenza alla vendita effettuata. Purtroppo il privato è sempre più a conoscenza dei prodotti e dei prezzi di mercato pertanto è una sorta di concorrenza sleale fatta nei nostri confronti.

**Quanto apprezzate o apprezzereste un servizio tramite web da parte dei fornitori di vendita diretta dei prodotti?**

**Michelotti** Uno dei motivi per cui il nostro lavoro sta perdendo di professionalità e credibilità, penso sia proprio questo. Da parte dei privati, è infatti possibile acquistare sul web materiali di ogni genere, da quelli più elementari fino a quelli che richiedono una qualifica professionale per la loro corretta installazione. Questo lo ritengo proprio paradossale.

**Pennacchi** Dal mio punto di vista la vedo una cosa complicata, fatta eccezione per un prodotto che conosco nei minimi particolari. Oggi la maggior parte dei prodotti sono talmente articolati che vedo la mediazione col venditore al dettaglio una garanzia, sia per quanto riguarda l'individuazione del prodotto idoneo, sia per tutto ciò che concerne l'ordine, come la sicurezza dei tempi di consegna.

**Rossetti** Personalmente non sento l'esigenza di avere un servizio di vendita web dai miei fornitori di fiducia e non sarebbe cosa gradita che vendessero dal web anche ai privati. Al limite potrebbe essere uno strumento riservato ai soli professionisti del settore.





CRISTINA



## Un mondo fantastico

Dentro a quel quadrato giallo, che è il marchio CRISTINA rubinetterie, si nasconde un mondo: come per ogni realtà industriale d'eccellenza, i suoi prodotti sono infatti la sintesi di più ingredienti, combinati insieme per dare un risultato unico. Nel caso dell'azienda di Gozzano - a due passi da quel Lago d'Orta che è ancora oggi uno dei poli della rubinetteria italiana - si può parlare a tutti gli effetti della giusta combinazione tra salde radici (l'azienda è stata fondata nel 1949) e continua tensione all'innovazione.

Il design, ad esempio, è stato al centro di grandi investimenti: scelta che ha portato CRISTINA rubinetterie a collaborare con studi di fama internazionale, da Makio Hasuike&Co a Wilmotte&Industries. Di pari passo con l'evoluzione estetica, focalizzata su forme essenziali e pulite, l'azienda ha puntato sulla creazione di prodotti sempre più innovativi. A questo proposito, sono davvero tanti gli ambiti in cui CRISTINA rubinetterie continua a dimostrarsi tecnologicamente all'avanguardia. A cominciare dal rispetto per l'ambiente: un'attitudine che si concretizza sia nei processi produttivi, con sofisticati impianti

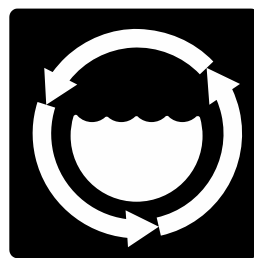
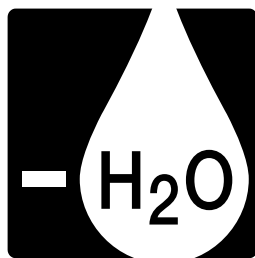
di depurazione, che nella creazione di rubinetti pensati per ridurre gli sprechi d'acqua. Particolarmente interessante è la scelta di accessoriare alcuni miscelatori con cartucce Energy Saving e a Doppio Scatto: la prima, mantenendo la leva dell'acqua fredda in posizione centrale, evita l'accensione della caldaia all'apertura del getto; mentre la seconda permette di scegliere tra due diverse portate di acqua.

Oltre all'ambiente CRISTINA rubinetterie pensa anche alla salute delle persone: lo fa scegliendo materiali di prima qualità, dall'ottone di composizione chimica conforme ai più severi standard internazionali ai materiali dezincificati per le parti a incasso, fino all'utilizzo dell'acciaio inossidabile, atossico e riciclabile, per alcune particolari serie (Uni/x, Tricolore Inox e soffioni Sandwich).

La somma di tutte queste scelte, che seguono il fil rouge della qualità, ha portato all'ottenimento di importanti certificazioni internazionali, oltre alla certificazione CE per la rubinetteria elettronica. Infine, a ulteriore conferma della rigorosa politica aziendale, c'è un eccellente servizio di assistenza che

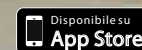
CRISTINA rubinetterie reinterpreta il mondo del bagno con prodotti all'avanguardia nella tecnologia e nell'estetica. All'insegna di un **Made in Italy** di grande qualità

segue il cliente sia nella fase di pre-installazione che in quella di post-installazione, oltre a una garanzia di 5 anni su tutte le parti meccaniche e sulla cromatura dei prodotti. CRISTINA rubinetterie - oggi guidata saldamente da Alberto e dalla figlia Francesca - si conferma così punto di riferimento nel mercato degli articoli idrosanitari, con una produzione 100% made in Italy. Per saperne di più, è possibile visitare anche il nuovissimo sito web, completamente rinnovato dal 1° ottobre: tra le tante novità, immagini in 3D dei prodotti e la "Cristina Hall", ovvero un'area riservata agli iscritti, dove trovare le ultime news, le anticipazioni sui prodotti e le nuove serie, i cataloghi, i video e un'esauriente sezione FAQ per ogni dubbio o curiosità.



CRISTINA

*un mondo fantastico*



www.cristinarubinetterie.com





## Cersaie 2012 Ritorno alla ceramica

Cersaie nasce come fiera espositiva per i ceramici a Bologna, da sempre centro mondiale della ceramica, ma nel tempo ha esteso la sua proposta al settore arredobagno.

Cersaie conferma la sua internazionalità con oltre 100.000 presenze, di cui il 32% provenienti dall'estero e 75.563 i visitatori unici ('primi ingressi').

Molte iniziative hanno animato quest'anno il "Dopo Salone", come l'inaugurazione di una mostra dei lavori di Souto de Moura alla Pinacoteca di Bologna e l'iniziativa 'Bologna Water Design', che dal proprio quartier generale all'Ospedale dei Bastardini, è stata in grado, per ciascuno dei giorni della fiera, di attirare visitatori del salone e cittadini di Bologna agli eventi culturali, tra cui le installazioni di designer quali Michele de Lucchi e Diego Grandi, oltre alla forte partecipazione alla conferenza di Philippe Daverio.

### La Fiera va in città

Anche a Bologna, come per la Fiera di Milano, c'è il fuorisalone. "Bologna e le forme dell'acqua" è un modo per portare anche in questa città visitatori ed estendere benefici dell'evento anche in centro città.

### Quali novità

La tendenza del momento è l'iperrealismo nelle ceramiche ad effetto legno ottenute con l'utilizzo di nuove tecniche di produzione: riproduzioni fedeli delle essenze naturali con tanto di nodi e difetti che sfruttano le proprietà del gres porcellanato e si limitano i problemi di un prodotto naturale come il legno.

Pochi gli investimenti in nuovi macchinari e scarsa la presenza di prodotti "wellness" per i quali evidentemente si scelgono altre piazze ad esclusione delle saune sempre più evolute per forma e uso.

La rubinetteria invece prosegue nel percorso verso il design e il dettaglio e la doccia multifunzionale è sempre più in evoluzione.

Per quanto riguarda i mobili per il bagno, rispetto al boom degli anni scorsi, l'offerta è ancora molto alta in termini quantitativi, ma senza sostanziali variazioni.

In termini innovativi per piani e superfici materiali compositi più leggeri ed iper resistenti con capacità camaleontiche rispetto a materiali meno resistenti come marmo, legno, cemento. In più mobili di cartone impastato con le resine totalmente riciclabili.

Altra tendenza significativa è semplificare l'installazione, perché rendere la vita più semplice all'installatore lo porterà ad essere più propositivo sul prodotto.

### Come hanno reagito i fornitori alla crisi di comparto.

Nel momento di mercato particolarmente complesso c'è molta prudenza nelle proposte da parte degli espositori. Poche e molto studiate. Si investe in comunicazione ed informazione per dare grande importanza al cliente ed all'immagine.

Il cliente è sempre più esigente e si sta polarizzando fra alta e bassa capacità di spesa.

### Quanto conta essere presenti

Cersaie è un termometro per le tendenze private. Per l'azienda commerciale è un'occasione per vedere anche la propositività dei fornitori.

Un momento di formazione sul campo principalmente per venditori ed agenti e per trasmettere novità al mercato.

### Terremoto

Un ultimo pensiero alle aziende che quest'anno hanno dovuto affrontare oltre alla crisi il terremoto. I produttori sono stati bravi a rimbocarsi le maniche e non far percepire disagi, che sicuramente ci sono comunque stati. L'organizzazione dell'evento ha previsto singoli eventi benefici per coloro che ne sono stati colpiti.



Sono le nuove tecniche di produzione la tendenza del momento come l'iperrealismo ad effetto legno nelle ceramiche



### GRUPPI DI MISCELA

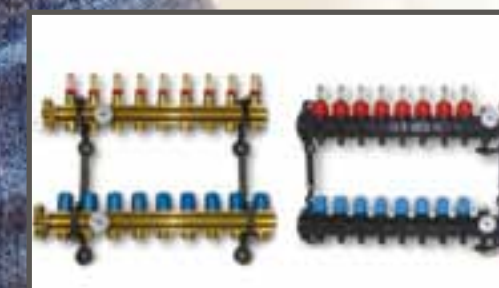
Gruppi di miscela in cassetta sia a punto fisso che con regolazione climatica. Questi ultimi possono gestire anche impianti di raffrescamento se abbinati ad almeno un termostato igrostato. Caratteristiche principali:

- Precablati elettricamente;
- Premontati in cassetta;
- Cassetta ad incasso con profondità 9cm;
- Disponibili anche con n.2 attacchi ad alta temperatura;
- Completi di misuratori di portata, rubinetti di scarico e carico, sfiati manuali.



### IMPIANTI A PAVIMENTO ZENIT TUBAZIONE

Tubazione di punta è il PeX-a. Ottime prestazioni in termini di resistenza temperatura-pressione, grado di reticolazione > 75% con barriera all'ossigeno EVHO a norma DIN 1264, ottima "lavorabilità" in termini di curvatura e posa in opera. In alternativa è possibile optare per una tubazione in PE-RT che offre prestazioni simili ma inferiori al PEX-a comunque idonee alle temperature e pressioni in gioco negli impianti radianti. Entrambe sono disponibili con diametro 17mm x 2mm.



### COLLETTORI

Due soluzioni:

- il classico in ottone, premontato su staffe per alloggiamento in cassetta, misuratori di portata su ogni attacco, termometro di andata e ritorno, valvole di carico e scarico, valvolini di sfogo aria, ritono termostattabile con cappuccio per eventuale regolazione manuale;
- un innovativo collettore in poliammide fibrorinforzato con fibre di vetro completo come la versione in ottone ma con la possibilità di utilizzare l'innovativo attacco rapido delle tubazioni che evita il classico adattatore eurocono e rende l'installazione delle tubazioni sicura e veloce.



### LASTRA FUNGHETTO

Consigliata la lastra Top Funghetto. Questa lastra bugnata offre infatti un'ottima calpestatibilità, inoltre lo strato in HIPS è spesso 0,6mm. ed è costituito da una lastra termoformata separata rispetto al polistirene di base. Questo consente un accoppiamento in sovrapposizione laterale saldo e sicuro in fase di getto del massetto, anche se molto "liquido". La spessa lastra di HIPS consente inoltre, grazie alla particolare geometria un "incastro" molto efficace della tubazione che ne consente il bloccaggio anche nelle curve più strette.



### LASTRA PIANA ACUSTICA

L'installazione di impianti a pavimento con l'utilizzo di lastre piane. Queste consentono un utilizzo ottimizzato grazie al miglior riutilizzo degli sfridi. Inoltre la possibilità di scegliere il modello Acustico garantisce, oltre all'isolamento termico, la possibilità di rispettare il DPCM 5.12.97 in merito all'isolamento acustico dei solai. Si ha quindi un ulteriore vantaggio grazie alla scelta dell'impianto radiante, ovvero un confort acustico superiore.



### LASTRA ALTO ISOLAMENTO

Zenith, come poche altre aziende concorrenti, è in grado di fornire soluzioni con lastre piane isolanti con resistenza termica elevata, al top della categoria. Indispensabile nel caso di pavimenti che si affacciano su locali freddi, le lastre ISOP3900 e ISOP4600 hanno rispettivamente una resistenza di 1,25 mqK/W e 1,50 mqK/W per uno spessore relativamente ridotto di 39mm. o di 46mm. Completano la lastra i bordi autoincollanti, ed il retino stampato con passo 5cm.



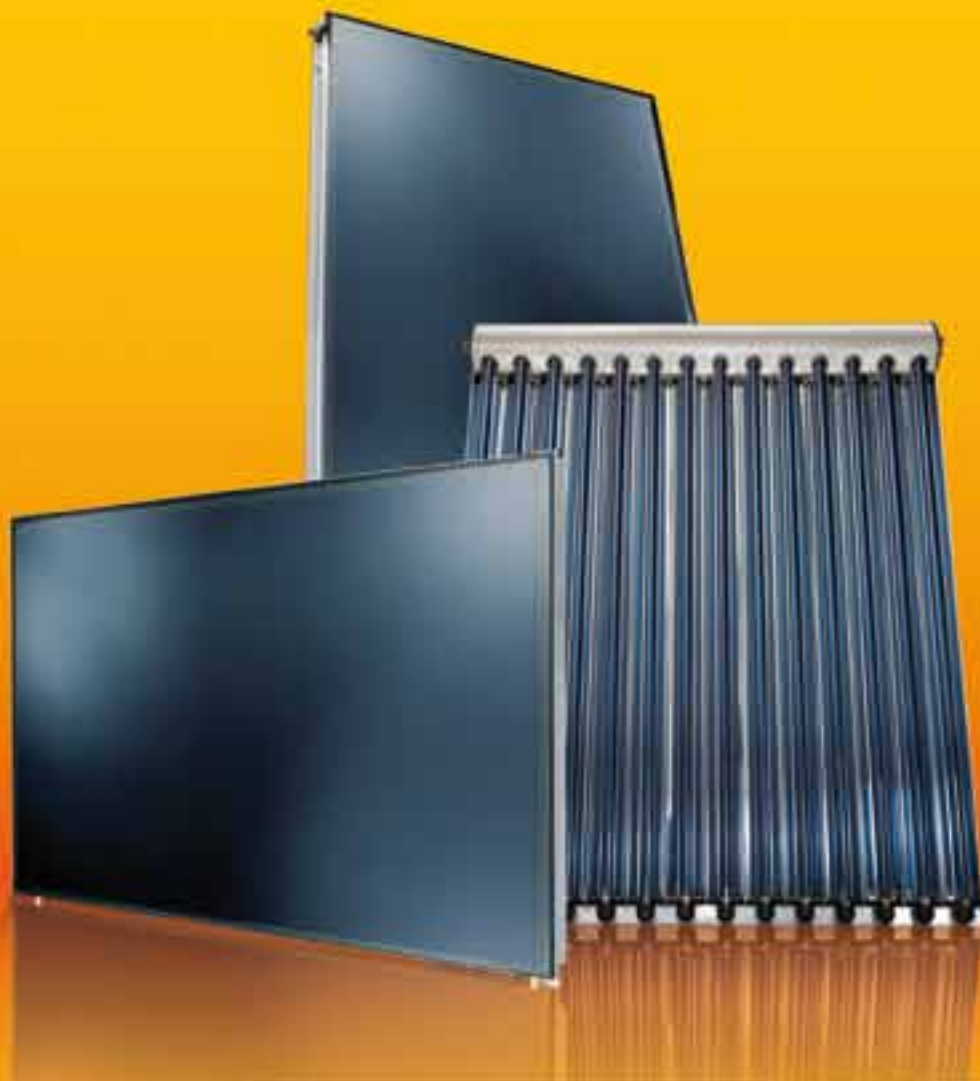


SOLAR SOLUTIONS

## Dal Sole il comfort naturale



Scopri Immergas su YouTube  
[youtube.com/immergasitalia](https://www.youtube.com/immergasitalia)



**Ridurre notevolmente il consumo energetico** senza dover rinunciare al comfort sanitario? **Sì**, con Immergas puoi! Oggi la nostra ampia gamma di prodotti si arricchisce ulteriormente con l'introduzione di nuove soluzioni solari termiche abbinabili alle nostre caldaie:

- **pacchetti solari combinati** che integrano il riscaldamento e l'acqua calda sanitaria
- **pacchetti solari a circolazione forzata e a circolazione naturale** per la produzione integrata di acqua calda sanitaria.

[immergas.com](http://immergas.com)

