

PRMagazine

**Settembre andiamo,
è tempo di riscaldare... a legna!**

**Super
Ecobonus 110%**
Marino Berton (AIEL)
ci dice tutto quello
che c'è da sapere

**Reagire
al Coronavirus**
Come sono ripartite
le aziende della filiera
legno-energia

**Italia Legno
Energia 2021**
Ad Arezzo il primo
grande appuntamento
per la ripartenza
del settore

ITALIA LEGNO ENERGIA®

From the forest to the fireplace

Arezzo
Exhibition Centre

**4/6
February
2021**

Technological solutions
for heating and energy
production with wood
and agroforestry biomass

www.italialegnoenergia.it  

PURO CALORE
MADE IN ITALY

SENTIRSI A CASA

Una scelta naturale

MGA GROUP



Stufa a pellet ermetica rotonda, modello AMIKA

NORDICA[®]
Extraflame
Riscalda la vita.

50
SINCE 1968

www.lanordica-extraflame.com

Messaggio pubblicitario. Per le informazioni precontrattuali richiedere sul punto vendita il documento "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e copia del testo contrattuale. Salvo approvazione Agos Ducato S.p.A. I rivenditori La Nordica-Extraflame operano quali intermediari del credito NON in esclusiva.

Approfitta dei finanziamenti in collaborazione con **AGOS**

Sommario

Summary

Editoriale di Raul Barbieri <i>Editorial by Raul Barbieri</i>	5
Intervista a Marino Berton (AIEL): Super Ecobonus. Una grande chance <i>Interview with Marino Berton (AIEL): all about the super ecobonus 110%</i>	7
SuperEcoBonus 110% <i>SuperEcoBonus 110%.</i>	10
Opportunità & cambiamento <i>Opportunities & Change</i>	15
Italia Legno Energia 4-6 febbraio 2021 <i>Italia Legno Energia 4-6 February 2021</i>	21
Visual: non è solo questione... di facciata <i>It's not just a matter of... facade!</i>	27
Best Stoves: i nuovi prodotti delle aziende protagoniste del mercato <i>Best Stoves: the new products of the leading companies of the sector</i>	33
Best Fireplaces, Best Kitchen&BBQ, Best Boilers <i>Best Fireplaces, Best Kitchen&BBQ, Best Boilers</i>	44
Protocollo anti-Covid per instalaltori e manutentori <i>Anti-Covid protocol for installers and maintainers</i>	52
Prospettive di sviluppo dell'industria del pellet <i>Development prospects for the pellet industry</i>	55
DeD Design, il nuovo brand di D'Alessandro Termomeccanica <i>DeD Design, the new brand of D'Alessandro Termomeccanica</i>	61

Editoriale



N°3 SETTEMBRE/SEPTEMBER 2020

03

Non era ancora terminato Progetto Fuoco, quando in tutto il mondo si è dovuto fare i conti con la terribile emergenza sanitaria che ha colpito migliaia di vite umane e prodotto gravi conseguenze in tutti i settori economici, compreso il nostro dell'energia dal legno.



Ci troviamo ora ad affrontare un nuovo inizio, con un mercato ovviamente rallentato ma con **nuovi strumenti di sostegno del settore** che in queste pagine analizzeremo con Marino Berton, consulente strategico del nostro partner AIEL e con l'opinione di alcuni protagonisti di questo mercato.

Abbiamo la determinazione di vincere la sfida della ripartenza del settore del riscaldamento a biomassa e su questo si stanno concentrando i nostri sforzi per presentarci al meglio al prossimo appuntamento di Arezzo, che si svolgerà regolarmente da **giovedì 4 a sabato 6 febbraio 2021**.

Fedele alla vocazione di essere strumento di visibilità e promozione per il settore, Piemmeti **raccoglie l'esigenza di tutto il comparto** di ripensare un nuovo futuro dell'economia dell'industria del riscaldamento a biomassa e in generale del sistema fieristico, inteso come polo di relazione, business e scambio internazionale.

Per questo "Italia Legno Energia" proporrà a espositori e visitatori un **format** fieristico ragionato, a misura delle rinnovate esigenze di business, **sicurezza e internazionalità** e con un **layout** che utilizza nuove strutture espositive e convegnistiche, come descriviamo nelle pagine successive.

Italia Legno Energia integrerà la manifestazione on-site con una serie di servizi digitali volti a garantire la visibilità e costituire occasione privilegiata di scambio, innovazione e formazione, lungo tutti i 12 mesi dell'anno.

La più grande comunità del settore del riscaldamento a biomassa **ricomincia dunque da Piemmeti, da Italia Legno Energia, da PF Magazine, dal post Progetto Fuoco e la sua attività web: il mondo da cui tutti insieme > clienti, espositori, operatori > ripartire.**

■ **Raul Barbieri**

Direttore di Piemmeti S.p.A.

Progetto Fuoco had not ended when the terrible health emergency, which affected thousands of lives and resulted in serious consequences in all sectors of the economy, including our wood energy industry, had to be dealt with worldwide.

We are now facing a new start, in a market that has clearly slowed down, but with **new tools to support the industry**, which we will examine on these pages with Marino Berton, the strategic consultant for our partner AIEL (Italian Agroforestry Energy Association) and the opinion of some key players in this market.

We are determined to win the challenge of relaunching the biomass heating industry by focusing our efforts on this in order to present ourselves in the best possible way at the next event in Arezzo. It is scheduled to take place as planned from **Thursday 4 - Saturday 6 February 2021**.

In keeping with its vocation of enhancing visibility and promoting the industry, Piemmeti is **embracing the need of the entire sector** to rethink a new future for the economy of the biomass heating industry and, in general, of the trade fair system, intended as a hub for discussion, business and international exchange.

Italia Legno Energia will therefore offer exhibitors and visitors a rational exhibition **format**, tailored to the new needs of business, **safety and internationality**. The **layout** will make use of new exhibition and conference facilities, as described on the following pages.

Italia Legno Energia will complement the on-site event with a series of digital services aimed at ensuring visibility and providing a privileged opportunity for discussion, innovation and training, throughout the 12 months of the year.

Hence the largest community in the biomass heating industry will **start again with Piemmeti, Italia Legno Energia, PF Magazine, post-Progetto Fuoco and its web activities: the world from which everyone together - customers, exhibitors and operators - will start again.**

TECNO-PROMO-NEWS

- Periodico di informazione, attualità, cultura, avvenimenti fieristici
- Anno XV - n° 3 - September 2020
- Poste Italiane
- Spedizione in abbonamento postale 70%
- CNS Padova
- Edizioni Piemmeti promozione manifestazioni tecniche S.p.A.
- 35129 Padova - Via San Marco, 11/C
- Tel. 049.8753730 - Fax 049.8756113
- Reg. Trib. PD n° 2046 del 24/10/2006
- Direttore Responsabile: Roberto Brumat
- Art: Glow Worm Padova
- Stampa: Girardi Print Factory srl
- Legnago (VR)
- A copia € 0,05

Fuoco dentro.



AD GENNY CANTON STUDIO / PH DAVID HATTERS

MCZ

Stufa a pellet REFLEX
design Michael Geldmacher
www.mcz.it

Super Ecobonus. Una grande chance



Ne parliamo con Marino Berton, direttore generale AIEL

L'INTERVISTA

Il super ecobonus può essere una grande opportunità per il settore del riscaldamento a legna e per proseguire con maggiore spinta la transizione energetica.

Ma per trarne il massimo beneficio bisogna conoscere bene tutte le sue modalità di applicazione: il sentiero per entrare tra gli interventi trainanti è stretto, riservato alle sole caldaie a 5 stelle e su una porzione limitata di territorio nazionale, ma tra gli interventi abbinati le possibilità sono molte perché comprendono apparecchi domestici e caldaie certificate 4 e 5 stelle in tutto il territorio nazionale.

Soprattutto se il governo saprà e vorrà evitare due criticità che già si vedono all'orizzonte: l'«effetto morfina», cioè il rischio di un mercato superincentivato che alla sua scadenza possa generare effetti negativi e l'«effetto ingorgo», cioè una grande quantità di interventi concentrati in un periodo ristretto.

A guidarci nelle pieghe di questo provvedimento voluto dal governo per rimettere in moto il settore dell'edilizia colpito duramente dall'emergenza Covid, è **Marino Berton, direttore generale di Aiel, Associazione Italiana Energie Agroforestali.**

Partiamo dalla cessione del credito d'imposta. Quali sono i principali vantaggi?

«Il super ecobonus è una detrazione fiscale al 110%: vuol dire che il vantaggio che si riceve è maggiore di quanto si spende.

È quindi una spinta fortissima per molti interventi di efficienza energetica delle abitazioni, tra cui, appunto, il riscaldamento domestico a biomassa. La grande novità è la possibilità di cedere il credito ad altri soggetti: al fornitore che ha fatto i lavori, che a sua volta potrà cederlo ad altri soggetti, o direttamente a una banca».

Sembra un meccanismo abbastanza complesso, può funzionare?

«Stiamo aspettando la circolare dell'Agenzia delle entrate, che dovrà chiarire molto bene i dettagli, perché sì, è una partita complessa. In questa partita ci sono due player particolarmente importanti: da un lato le banche, che vorranno dare questa opportunità principalmente ai propri clienti, o che potranno diventare collettori dei crediti d'imposta. L'altra cordata invece è rappresentata dai grandi gruppi organizzati, che per poter essere competitivi nel mercato offriranno ai rivenditori - e quindi ai clienti finali - il pacchetto completo: dal cambio della caldaia al cappotto termico dell'edificio, compreso l'impianto fotovoltaico e la colonnina di ricarica dell'automobile. Tutto questo dovrà essere messo alla prova: è un sistema innovativo e complesso, su scala europea non ci sono molte esperienze analoghe».

Come devono muoversi le aziende del settore?

«Innanzitutto bisogna conoscere bene tutto il sistema di funzionamento del provvedimento per organizzare una strategia di marketing efficiente. Il super ecobonus ha una strategia chiara: affrontare l'edificio nella sua complessità. È necessario tenere a mente che esso riguarda le abitazioni (prima e seconda casa): è riservato quindi esclusivamente a privati e pochi altri soggetti (dettaglio nell'articolo che segue a pag 10), ma non alle imprese. Il provvedimento divide gli interventi in due grandi famiglie: i trainanti e gli abbinati. Se gli operatori non colgono questa differenza potrebbero fare molta fatica a immergersi in tale sistema.

Come abbiamo precisato nell'articolo di dettaglio, sono tre le tipologie di interventi trainanti che fanno scattare immediatamente il super ecobonus al 110%: il primo caso comprende gli

interventi di isolamento termico su almeno il 25% delle superfici opache (quelle che trasmettono all'esterno, compreso il tetto), il cosiddetto "cappotto termico"; il secondo caso è riservato ai condomini che sostituiscono la caldaia con sistemi di riscaldamento, raffrescamento o produzione di acqua calda sanitaria dalle specifiche prestazioni: anche qui l'accesso è immediato - così come lo è per la terza tipologia, le case unifamiliari che intendono cambiare il sistema di riscaldamento, raffrescamento o acqua sanitaria, anche in questo caso con un elenco tecnologie definite dal provvedimento. Per accedere al beneficio vi sono però precise condizioni, la principale è che gli interventi realizzati garantiscano il miglioramento di due classi energetiche dell'edificio.

Ma l'aspetto che gli operatori del settore legno-energia devono considerare con attenzione è che agli interventi fin qui descritti, che cioè hanno un accesso diretto alla detrazione del 110%, è possibile abbinare uno o più interventi tra quelli già previsti dall'ecobonus, cioè quello già in vigore da alcuni anni e nel quale rientrano stufe e caldaie a legna, pellet e cippato.

Per gli operatori del settore del riscaldamento a biomasse che cosa significa in concreto?

«Conosciamo tutti la classificazione che apparecchi domestici e caldaie a biomassa in una scala di prestazioni ambientali da una a cinque stelle. Fra gli interventi trainanti solo le caldaie a 5 stelle entrano direttamente nel super ecobonus: sono oggettivamente ancora una realtà limitata, ma iniziano ad essere presenti sul mercato. Queste caldaie hanno un accesso diretto alla super detrazione se installate nelle aree non metanizzate dei Comuni non sottoposti alla procedura di infrazione per il superamento



Super Ecobonus. Una grande chance



L'INTERVISTA

dei limiti di emissioni, di cui fanno parte alcuni Comuni ricadenti nelle regioni del Bacino Padano per motivi geomorfologici (la "barriera" delle Alpi favorisce il ristagno dell'aria nella Pianura Padana). Quindi questa limitazione penalizza il settore perché lo esclude dagli interventi che hanno un accesso diretto all'incentivo.

Per quanto riguarda gli abbinati, invece?

«Negli abbinati troviamo decisamente più spazio: un intervento trainante di qualsiasi natura permette di far entrare nel 110% anche una moderna stufa a pellet o a legna, oppure una performante caldaia a pellet o cippato classificate con almeno quattro stelle, caratteristica ormai molto comune tra i produttori, senza gli specifici limiti territoriali citati in precedenza (aree non metanizzate, comuni non sottoposti a procedure d'infrazione Ue)».

Quali sono le difficoltà che potrebbero emergere dal super ecobonus?

«Il problema che al momento vediamo all'orizzonte si chiama 31 dicembre 2021. Vi sono già esperienze precedenti di significativi incentivi che a un certo punto finiscono.

Questo comporta il rischio che potremmo chiamare in sintesi «effetto morfina»: un sistema incentivante di forte impatto sul mercato a un certo punto finisce, scatta la crisi d'astinenza e il mercato crolla.

Va ricordato cosa accadde con il fotovoltaico: finiti i consistenti incentivi molte aziende andarono in crisi, cui è seguita poi una faticosa e lenta ripresa.

Ma vi sono anche altri aspetti che preoccupano. Immaginiamo l'intervento su un condominio che deve sostituire la caldaia: serve l'assemblea di condominio, preparare il progetto, individuare le ditte fornitrici, approvazioni, preventivi e così via fino alla partenza dei lavori.

Arrivare al collaudo finale entro il 31 dicembre dell'anno prossimo non è affatto una cosa certa. Negli ambienti parlamentari si parla già di possibili proroghe, ma il settore ha bisogno di certezze per programmare la produzione, la distribuzione, l'installazione e così via».

Altre criticità?

«Sì, l'altro problema è il cosiddetto «effetto ingorgo»: una grande quantità di imprese saranno coinvolte in questo super ecobonus e quindi installatori, rivenditori e progettisti avranno in carico centinaia di migliaia, se non milioni di progetti che dovranno avere una scadenza. Naturalmente, il bonus è uno straordinario strumento di attivazione, perché tutto questo significa fare moltissimi lavori fatturati e a regola d'arte. Costruttori, manutentori, venditori, progettisti... c'è un intero sistema Paese che viene fortemente sollecitato in questa operazione. L'obiettivo del legislatore è proprio quello di creare uno stimolo economico potente, in primis per superare la situazione di difficoltà generata dal Covid».

A proposito di Covid, l'emergenza sanitaria ha fatto emergere un enorme bisogno di mascherine attività sulla quale molti si sono riconvertiti. È possibile che nei prossimi tempi ci sia un boom di aziende che si riconvertono ad attività legate all'ecobonus, magari anche a discapito della qualità?

«Sì, questo è possibile. A fronte di consistenti opportunità, soggetti senza esperienza e professionalità si faranno passare per super esperti. Il provvedimento però prevede che gli interventi dovranno essere accompagnati da una asseverazione dei tecnici abilitati che dovranno certificare sotto la loro responsabilità la congruità tecnico economica. Sul fronte della qualità delle tecnologie è in arrivo il decreto requisiti minimi, che stabilisce appunto le caratteristiche tecniche minime che devono avere gli impianti per poter ottenere il vantaggio fiscale».

Tornando ai requisiti, ci sono altre porte da cui entrare per poter accedere al super ecobonus?

«Per poter prendere il super ecobonus devi comunque dimostrare di aver scalato due classi energetiche dell'edificio. Voi sapete che tutti

gli edifici hanno una classe energetica, dalla G alla A4: scalare queste categorie non è affatto semplice.

Nel calcolo della performance energetica dell'edificio il settore delle biomasse ha una grande chance, perché nel sistema di calcolo del consumo energetico pesa molto il valore dell'energia rinnovabile come quella generata dalle biomasse.

Per esempio, la sola installazione di una pompa di calore come unico intervento trainante potrebbe non essere sufficiente a far scalare due classi energetiche, come pure la sola installazione di una caldaia a condensazione a gas. L'abbinamento con un apparecchio a biomasse determina invece un concreto balzo in avanti nella classificazione energetica.

Ed è qui che entrano in campo gli apparecchi a biomassa».

Chi è il soggetto che fa queste valutazioni?

«Nella valutazione entrano in gioco i progettisti, categoria importantissima, perché è il soggetto abilitato a fare le diagnosi energetiche. D'evve dare una risposta al proprio cliente, prendendo in considerazione tutti i parametri necessari: la posizione della casa, l'esposizione, la fascia climatica di appartenenza, le caratteristiche delle pareti disperdenti e del tetto, del tipo di combustibile in uso come Gpl o gasolio.

Il progettista indica quindi le combinazioni di interventi che possono far accedere al super ecobonus: in alcuni casi è possibile una profonda riqualificazione energetica da un'abitazione classificata "E", a una classificata "A" con notevole risparmio sulla bolletta e la riduzione di combustibili fossili.

Un grande cambiamento, anche dal punto di vista immobiliare: le agenzie che vendono villette e appartamenti hanno l'obbligo per legge di mostrare la classe energetica.

Un edificio di classe elevata ha un valore immobiliare decisamente più alto perché consuma meno, è più moderna ed ha una maggiore quotazione sul mercato».



Tutto chiaro. L'ecobonus, oltre ad avere un impatto positivo sull'economia italiana, avrà anche un impatto ambientale?

«Non dobbiamo nascondercelo, il cambiamento climatico in atto sta generando effetti evidenti: lo scioglimento dei ghiacciai, perturbazioni potenti e improvvise come Vaia o le piogge torrenziali a Palermo. Sono tutti effetti dell'azione dell'uomo, questo è chiaro. Negli ultimi cento anni abbiamo perforato la terra, estratto petrolio e gas, li abbiamo bruciati per produrre energia e li abbiamo sparati nell'atmosfera. L'uomo che ne è il responsabile ha anche la possibilità di porvi rimedio: dobbiamo abbandonare il più rapidamente possibile l'era delle fonti fossili, tramite l'innovazione, la tecnologia, la conoscenza, i comportamenti responsabili. Le fonti fossili, da un lato ci hanno permesso di raggiungere il livello di benessere che abbiamo ora, mai conosciuto nella storia dell'uomo: senza l'energia saremmo rimasti all'aratro trainato dai buoi.

Ma la stessa energia da fonti fossili condanna noi e le prossime generazioni: se non fermeremo il cambiamento climatico, prima o poi ci farà scomparire dalla faccia della terra. L'uomo, affamato di energia, deve trovare altri modi per produrla in modo sostenibile, per garantire a tutti qualità della vita e benessere, senza rischiare la distruzione del pianeta.

L'Europa è al primo posto in questa sfida: il Green New Deal, annunciato da Ursula von der Leyen metterà in gioco nei prossimi anni cifre che superano i mille miliardi di euro di investimento, un'operazione epocale. Ed è qui che entrano in gioco le rinnovabili».

E noi quanto c'entriamo in tutto questo?

«La gente non lo sa, ma le biomasse sono la prima rinnovabile in Europa e in Italia: secondo il GSE (Gestore dei servizi energetici) l'energia termica prodotta da biomassa in Italia crea 7 mega TEP (milioni di tonnellate equivalenti petrolio). Il totale delle rinnovabili tutte assieme - solare, geotermico, eolico, ecc. - in Italia generano 21 mega TEP, quindi il settore delle biomasse - da solo - fa ben un terzo dell'energia rinnova-

bile prodotta nel nostro paese. È fondamentale coniugare la gestione forestale sostenibile - la materia prima - con la valorizzazione energetica delle biomasse: senza questo binomio il meccanismo non funziona.

Abbiamo bisogno di un sistema forestale gestito bene, attraverso una accorta politica dei prelievi. Come sapete le nostre foreste sono uno dei più importanti strumenti sink, che "catturano" la CO2 dall'atmosfera tramite la fotosintesi e la stoccano nel legno, che nel rispetto delle regole della pianificazione forestale, viene usato sia come prezioso materiale d'opera che per produrre energia».

Quindi il trend è quello di utilizzare sempre più legno, tra riscaldamento e costruzione. In Italia ci saranno alberi a sufficienza per soddisfare questa richiesta?

«Il sistema forestale italiano negli ultimi 50 anni è più che raddoppiato: oggi abbiamo quasi 11 milioni di ettari di foreste. In molte aree montane un tempo dedicate al pascolo, il bosco ha preso il sopravvento.

Siamo uno dei paesi d'Europa con il più basso tasso di prelievo forestale: noi raccogliamo solo il 25-30% degli accrescimenti di legname, contro una media europea che viaggia tra il 50 e il 70%. Per superare un altro grande ostacolo, quello delle emissioni di polveri sottili, dobbiamo combinare la valorizzazione energetica delle biomasse con la gestione forestale e con l'efficienza degli apparecchi, raggiungibile solamente tramite la tecnologia e l'innovazione.

Lo spiego con un esempio: un caminetto a fiamma aperta può arrivare a produrre emissioni di

polveri sottili anche di cinquecento/settecento milligrammi per metro cubo, una stufa a pellet o una caldaia di nuova generazione può stare addirittura sotto i dieci milligrammi, non c'è paragone».

Quindi la chiave sta nel sostituire le vecchie stufe e caminetti con apparecchi a biomassa tecnologici...

Quindi la chiave sta nel sostituire le vecchie stufe e caminetti con apparecchi a biomassa tecnologici. . .

«Esattamente. Noi come associazione Aiel abbiamo lanciato il piano nazionale "Rottamare ed Educare": in Italia più di 9 milioni di apparecchi domestici a biomassa sono obsoleti, di questi quasi il 70% ha più di 10 anni, e quasi 4 milioni ne hanno più di 20.

Il nostro progetto è rottamare più rapidamente possibile gli apparecchi tecnologicamente arretrati e sostituirli con tecnologie avanzate, per migliorare la qualità dell'aria e utilizzare generatori più efficienti.

Oltre a rottamare abbiamo bisogno di educare, che significa saper usare bene questi prodotti: usare legna umida, non regolare bene l'aria primaria o non fare manutenzioni periodiche sono tutti errori che aumentano significativamente le emissioni di polveri sottili. L'obiettivo del nostro progetto è sostituire, nell'arco di 10 anni, almeno 3 milioni e mezzo di apparecchi domestici e migliorare la qualità dell'aria, soprattutto nelle zone più sensibili.

Un grande progetto sulla scia delle rinnovabili, per contribuire a quel grande obiettivo che è la transizione energetica».



SuperEcoBonus

110%

Quali opportunità per apparecchi e caldaie a biomassa?

Annalisa Paniz - AIEL

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

È stato pubblicato il testo del decreto legge 19 maggio 2020, n. 34 (in Gazzetta Ufficiale - Serie generale - n. 128 del 19 maggio 2020, SO n. 21/L), coordinato con la legge di conversione 17 luglio 2020, n. 77 recante **“Misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia, nonché di politiche sociali connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19”** (GU Serie Generale n.180 del 18-07-2020 - Suppl. Ordinario n. 25).

Si tratta della conversione in legge del cosiddetto “Decreto Rilancio” costituito da 266 articoli che riguardano molteplici argomenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia, nonché di politiche sociali connesse all'emergenza epidemiologica, per una spesa totale di 55 miliardi.

Per complessità ed entità questa articolazione normativa ha carattere decisamente straordinario nella storia della nostra Repubblica e dà conto della grave situazione contingente causata dal Covid-19.

Tra le varie misure previste, quelle riferite alla promozione dell'efficienza energetica e allo sviluppo delle energie rinnovabili, contenute al Titolo VI, sono state oggetto di notevole attenzione, sia nel confronto parlamentare sia nel mondo economico dei settori coinvolti. Il dibattito politico ha interessato anche il riscaldamento domestico a biomasse che, per la prima volta, ha catalizzato parte dell'attenzione nella negoziazione parlamentare fra le forze politiche coinvolte.

Di seguito presentiamo un riepilogo delle misure più importanti che riguardano i temi energetici di nostro interesse, dal Superecobonus previsto dall'art.119 alla Cessione del credito di cui all'art.121.

Articolo 119

L'Art. 119 individua le **tipologie di interventi di efficienza energetica per le quali la detrazione**

dell'ecobonus si applica nella misura del 110 per cento per le spese documentate e rimaste a carico del contribuente, sostenute **dal 1° luglio 2020 fino al 31 dicembre 2021**.

Al comma 1 sono indicati gli interventi così detti **“trainanti”** ossia che consentono di accedere direttamente alla detrazione del 110%. Al comma 2 sono invece indicati gli interventi così detti **“abbinati”**, i quali devono essere realizzati in abbinamento ad almeno uno degli interventi trainanti per poter accedere alla detrazione del 110%.

Interventi trainanti per il Superecobonus 110%

In base al comma 1 dell'Art. 119, i lavori importanti di riqualificazione energetica possono ottenere la detrazione del 110% in 5 anni (Superecobonus) se rientrano nelle seguenti tipologie di intervento.

- 1.** Isolamento termico delle superfici opache verticali, orizzontali e inclinate che interessano l'involucro dell'edificio per oltre il 25% della superficie disperdente lorda (cappotto termico). Il tetto di spesa è fissato a 50mila euro per gli edifici unifamiliari, 40mila euro per i condomini fino a 8 unità e 30mila euro per quelli più grandi per ciascuna unità immobiliare. I materiali isolanti utilizzati devono rispettare i Criteri Ambientali Minimi - CAM (di cui al DM 11 ottobre 2017).
- 2.** Sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale condominiali con impianti centralizzati a condensazione, con efficienza almeno pari alla classe A di prodotto prevista dal regolamento UE 811/2013, a pompa di calore, inclusi gli impianti ibridi o geotermici, anche abbinati all'installazione di impianti fotovoltaici e relativi sistemi di accumulo, o con impianti di microgenerazione o a collettori solari.

Solo nei comuni montani non interessati dalle procedure europee di infrazione n.2014/2147 del 10 luglio 2014 o n.2015/2043 del 28 maggio 2015 per l'inottemperanza dell'Italia agli obblighi previsti dalla direttiva 2008/50/CE, è incentivato l'allaccio a sistemi di teleriscaldamento efficiente, definiti ai sensi dell'articolo 2, comma 2, lettera tt), del decreto legislativo 4 luglio 2014, n.102. Il tetto di spesa è fissato a 20mila euro moltiplicato per il numero delle unità immobiliari nei condomini fino a 8 unità e a 15mila euro nei condomini più grandi. La detrazione è riconosciuta anche per le spese relative allo smaltimento e alla bonifica dell'impianto sostituito.

- 3.** Sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale delle unità immobiliari unifamiliari con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria a condensazione, con efficienza almeno pari alla classe A di prodotto prevista dal regolamento UE 811/2013, a pompa di calore, ivi compresi anche abbinati all'installazione di impianti fotovoltaici di cui al comma 5 e relativi sistemi di accumulo di cui al comma 6, ovvero con impianti di microgenerazione, a collettori solari o, esclusivamente per le aree non metanizzate nei comuni non interessati dalle procedure europee di infrazione n. 2014/2147 del 10 luglio 2014 o n. 2015/2043 del 28 maggio 2015 per l'inottemperanza dell'Italia agli obblighi previsti dalla direttiva 2008/50/CE, con caldaie a biomassa aventi prestazioni emissive con i valori previsti almeno per la classe 5 stelle individuata ai sensi del regolamento di cui al decreto del Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare 7 novembre 2017, n. 186, nonché, esclusivamente per i comuni montani non interessati dalle procedure europee di infrazione n. 2014/2147 del 10 luglio 2014 o n.



2015/2043 del 28 maggio 2015 per l'inottemperanza dell'Italia agli obblighi previsti dalla direttiva 2008/50/CE, l'allaccio a sistemi di teleriscaldamento efficiente, definiti ai sensi dell'articolo 2, comma 2, lettera tt), del decreto legislativo 4 luglio 2014, n. 102. Il tetto di spesa è fissato a 30.000 euro. La detrazione è riconosciuta anche per le spese relative allo smaltimento e alla bonifica dell'impianto sostituito.

Pertanto, in base al nuovo testo del decreto, **le caldaie a biomassa 5 stelle rientrano fra gli interventi trainanti qualora realizzati in unità unifamiliari, nelle aree non metanizzate dei comuni non interessati a procedure di infrazione europee per la qualità dell'aria.** La lista dei comuni interessati dalle procedure di infrazione non risulta ancora disponibile ma riteniamo che a breve il Ministero dell'Ambiente fornirà un elenco dettagliato.

Tutti gli interventi agevolati dall'ecobonus rientrano nella detrazione del 110% se eseguiti in abbinamento a uno degli interventi trainanti

In base al comma 2 dell'Art. 119, tutti gli interventi di efficientamento energetico **già agevolati**

dall'ecobonus, possono accedere al Superecobonus del 110% se eseguiti congiuntamente ad almeno uno degli interventi trainanti di cui al comma 1.

Tra questi interventi, previsti dall'articolo 14 del decreto legge 4 giugno 2013, n. 63, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2013, n. 90, alla **lettera c) sono inclusi i generatori a biomasse (caldaie e apparecchi domestici), nei limiti di spesa già vigenti per ciascun intervento.**

Pertanto, i generatori a biomasse possono beneficiare della detrazione del 110% se installati in **abbinamento** anche a uno soltanto degli interventi trainanti di:

- a) **Isolamento termico** delle superfici opache verticali, orizzontali e inclinate che interessano l'involucro dell'edificio per oltre il 25% della superficie disperdente lorda (cappotto termico).
- b) **Sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale condominiali** con impianti centralizzati a condensazione, a pompa di calore o con impianti di microgenerazione o a **collettori solari.**
- c) **Sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale delle unità immobiliari unifamiliari.** Questo significa che oltre all'installazione del-

le caldaie 5 stelle nei limiti precedentemente riportati, i generatori a biomasse intesi quali apparecchi domestici e caldaie, possono comunque essere installati in abbinamento agli impianti citati, come ad esempio i collettori solari.

In merito ai requisiti che dovranno avere i generatori a biomasse installati in abbinamento a un intervento trainante, ricordiamo che in base alle indicazioni riportate nel Vademecum redatto da Enea e attualmente vigente (Versione 25 marzo 2020), nella definizione di "impianto termico" contenuta nel D.Lgs. 192/2005 e s.m.i., si contemplano tutti i generatori di calore a biomassa rientranti nelle categorie riportate nella

Tabella 1.



Tipologia	Norma di riferimento
Caldaie a biomassa < 500 kW	UNI EN 303-5
Caldaie a biomassa ≥ 500 kW	-
Caldaie domestiche a biomassa che riscaldano anche il locale di installazione < 50 kW	UNI EN 12809
Stufe a combustibile solido	UNI EN 13240
Apparecchi per il riscaldamento domestico alimentati a pellet < 50 kW	UNI EN 14785
Termocucine	UNI EN 12815
Inserti a combustibile solido	UNI EN 13229
Apparecchi a lento rilascio di calore alimentati a combustibili solidi	UNI EN 15250
Bruciatori a pellet per piccole caldaie da riscaldamento	UNI EN 15270

SuperEcoBonus

110%

Quali opportunità per apparecchi e caldaie a biomassa?

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Si precisa, inoltre, che il generatore di calore deve possedere i seguenti requisiti:

- un rendimento utile nominale minimo non inferiore all'85% (in base al punto 1 dell'allegato 2 del D.Lgs. 28/2011);
- la certificazione ambientale di cui al D.M. 07/11/2017 n. 186, in attuazione del D.Lgs. 152/2006 (art. 290, comma 4), in base al punto 1 dell'allegato 2 del D.Lgs. 28/2011;
- il rispetto di normative locali per il generatore e per la biomassa;
- conformità alle norme UNI EN ISO17225-2 per il pellet, UNI EN ISO17225-4 per il cippato e UNI EN ISO 17225-5 per la legna.

È altresì opportuno precisare che **per i generatori a biomasse rientranti fra gli interventi da eseguirsi in abbinamento ad uno degli interventi trainanti, si dovrà fare riferimento ai requisiti minimi previsti dal decreto in fase di emanazione da parte del MiSE.** In base alle informazioni non ancora ufficiali, **l'accesso alle detrazioni del Superecobonus nell'ambito di un intervento congiunto, sarà subordinato al possesso della certificazione ambientale con classe di qualità pari a 4 stelle o superiore ai sensi del D.lgs 186/2017.**

Superecobonus: alcune particolarità introdotte dal testo approvato

- Qualora l'edificio sia sottoposto ad almeno uno dei vincoli previsti dal codice dei beni culturali e del paesaggio, o gli interventi di cui al comma 1 siano vietati da regolamenti edilizi, urbanistici e ambientali, il Superecobonus si applica a tutti gli interventi previsti al comma 2, anche se non eseguiti congiuntamente ad almeno uno degli interventi trainanti.
- Il Superecobonus per l'efficienza energetica

sarà riconosciuto anche ai lavori di demolizione e ricostruzione con la stessa volumetria, fatte salve le eventuali innovazioni necessarie per l'adeguamento alla normativa antisismica. Si tratta di interventi rientranti nella definizione di "ristrutturazione edilizia" contenuta nell'articolo 3, comma 1, lettera d), del Testo Unico dell'Edilizia (Dpr 380/2001).

Le condizioni per accedere al Superecobonus

Nel loro complesso, gli interventi di riqualificazione energetica incentivati devono:

- a) garantire il miglioramento di almeno due classi energetiche dell'edificio o delle unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari le quali siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno oppure, se non possibile, portare l'abitazione alla classe energetica più alta raggiungibile (qualora la classe prima dell'intervento sia la A3). Questo va dimostrato mediante l'Attestato di Prestazione Energetica (APE) ante e post intervento, rilasciato da tecnico abilitato nella forma della dichiarazione asseverata prima e dopo l'intervento.
- b) rispettare i requisiti minimi previsti dal DM 26 giugno 2015.

Per l'ammissione al Superecobonus i tecnici abilitati dovranno asseverare il **rispetto dei requisiti previsti dai decreti di cui al comma 3-ter dell'articolo 4 del decreto-legge 4 giugno 2013, n.63**, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2013, n. 90, **e la corrispondente congruità delle spese sostenute in relazione agli interventi agevolati.** Per attestare la congruità delle spese i tecnici dovranno fare riferimento ai

prezzari in fase di definizione dal Mise. Fino ad allora si utilizzeranno i prezzari regionali, i listini ufficiali o locali delle Camere di Commercio o i prezzi di mercato del luogo in cui si effettuano i lavori.

L'asseverazione è rilasciata al termine dei lavori o per ogni stato di avanzamento dei lavori sulla base delle condizioni e nei limiti di cui all'articolo 121.

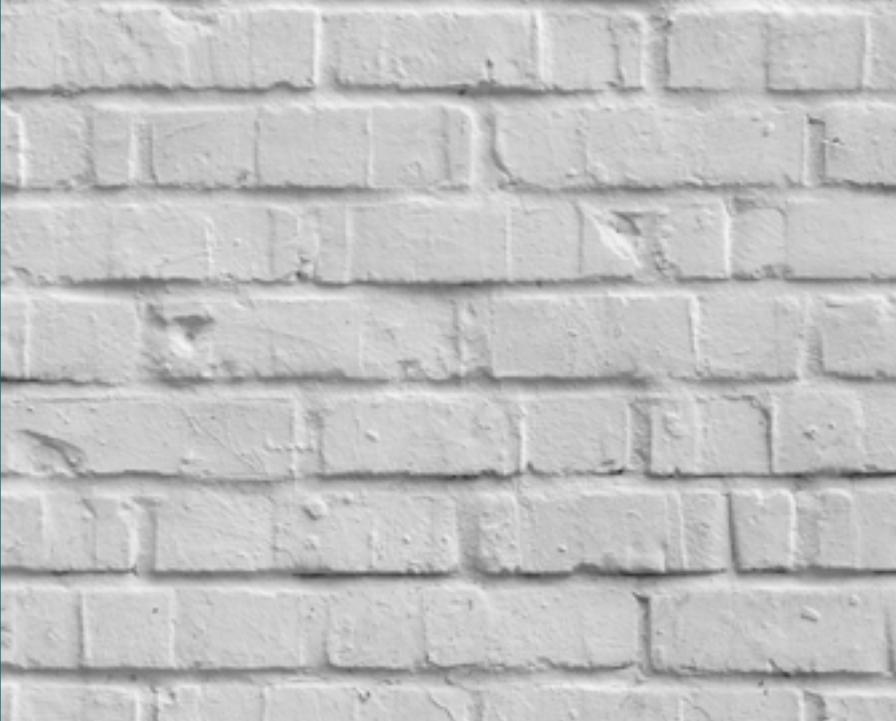
I tecnici abilitati devono **stipulare una polizza di assicurazione della responsabilità civile, con massimale congruo al numero delle attestazioni o asseverazioni rilasciate e agli importi degli interventi oggetto delle predette attestazioni o asseverazioni e, comunque, non inferiore a 500.000 euro**, al fine di garantire ai propri clienti e al bilancio dello Stato il risarcimento dei danni eventualmente provocati dall'attività prestata.

Superecobonus: i soggetti ammessi e le seconde case

Il Superecobonus si applica ai seguenti soggetti:

- persone fisiche (non nell'esercizio di imprese, arti o professioni)
- condomini
- IACP
- cooperative di abitazione a proprietà indivisa
- organizzazioni non lucrative di utilità sociale, organizzazioni di volontariato e associazioni di promozione sociale del terzo settore
- associazioni e società sportive dilettantistiche

Una delle novità è la possibilità, **per le persone fisiche, di ottenere il Superecobonus su un numero massimo di due unità immobiliari**, oltre che per gli interventi sulle parti comuni degli edifici condominiali. Ciò significa che, indirettamente, l'accesso ai bonus è esteso anche alla seconda casa senza distinzione.



Per le società sportive non dilettantistiche (ASD), il Superecobonus riguarderà solo gli interventi relativi agli spogliatoi.

Saranno invece **espressamente escluse dal beneficio fiscale le abitazioni di tipo signorile**, le abitazioni in ville e i castelli, rientranti rispettivamente nelle categorie catastali A1, A8 e A9.

Articolo 121. Sconto in fattura e cessione del credito

Per gli interventi beneficiari del nuovo Superecobonus 110%, in alternativa alla detrazione fiscale, **il contribuente potrà optare per:**

- a) un contributo, sotto forma di **sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso**, anticipato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta con facoltà di successiva cessione ad altri soggetti fra cui istituti di credito e intermediari finanziari.
- b) un **credito d'imposta di pari ammontare**, con facoltà di successiva cessione ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari.

Tali opzioni possono essere esercitate in relazione a ciascuno stato di avanzamento dei lavori. Gli stati di avanzamento dei lavori non possono essere più di due per ciascun intervento complessivo e ciascuno stato di avanzamento deve riferirsi ad almeno il 30% del medesimo intervento.

Per la cessione del credito o dello sconto in fattura il contribuente deve acquisire il "visto di conformità" dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto alla detrazione d'imposta.

Lo sconto in fattura e la cessione del credito si applicano anche alle spese relative agli interventi agevolati dai bonus fiscali già in essere:

- **ristrutturazioni edilizie (recupero del patrimonio edilizio):** manutenzione ordinaria, manutenzione straordinaria, restauro e risanamento conservativo, ristrutturazione edilizia effettuati sulle parti comuni di edificio residenziale; manutenzione straordinaria, restauro e risanamento conservativo, ristrutturazione edilizia effettuati sulle singole unità immobiliari residenziali di qualsiasi categoria catastale, anche rurali, e sulle loro pertinenze;
- **risparmio energetico (ecobonus)**
- **sismabonus**
- **bonus facciate.**

I crediti d'imposta ottenuti attraverso questi interventi possono essere utilizzati anche in compensazione di imposte e contributi previdenziali sulla base delle rate residue di detrazione non fruita. Il credito d'imposta è usufruito con la stessa ripartizione in quote annuali con la quale sarebbe stata utilizzata la detrazione. La quota di credito d'imposta non utilizzata nell'anno non può essere usufruita negli anni successivi e non può essere richiesta a rimborso.

Gli altri bonus per gli edifici

I nuovi Superecobonus al 110% si aggiungono a quelli già vigenti che rimangono, quindi, in essere senza subire variazioni:

- bonus ristrutturazioni edilizie del 50% per interventi di recupero del patrimonio edilizio;
- risparmio energetico (ecobonus) dal 50% all'85% della spesa in base alle caratteristiche dell'intervento;
- sismabonus dal 50% all'85% per la messa in

sicurezza antisismica degli edifici in zona sismica 1, 2 e 3;

- bonus mobili ed elettrodomestici del 50% per arredare immobili ristrutturati;
- bonus verde del 36% per realizzare aree verdi e giardini;
- bonus facciate del 90% per tinteggiatura, pulizia o rifacimento delle facciate.

I provvedimenti attuativi

Per completare il quadro e rendere finalmente operativo il Decreto si dovranno attendere i decreti attuativi che dovranno essere emanati entro 30 giorni dall'entrata in vigore della legge di conversione n. 77/2020.

I provvedimenti attuativi di nostro interesse sono sostanzialmente tre:

- il provvedimento **dell'Agenzia delle Entrate con riportate le regole sullo sconto in fattura e la cessione del credito;**
- il decreto sui **tetti di spesa e i massimali di costo degli interventi**, su cui i professionisti dovranno basarsi per il rilascio delle asseverazioni;
- il decreto del **Ministero dello Sviluppo Economico con le modalità di trasmissione delle asseverazioni all'Enea e i requisiti minimi per accedere all'incentivo.**



ebmpapst

the engineer's choice

Intelligenza green per una casa smart.

Scoprite la nuova tecnologia di ebm-papst per il settore del riscaldamento.

- soluzioni EC a commutazione elettronica;
- massima efficienza e risparmio energetico;
- dimensioni ridotte con prestazioni elevate;
- minimo livello sonoro.

Scopri di più visitando il sito www.hte.ebmpapst.com





Valutazioni, critiche e aspettative dei protagonisti del settore per il dopo lockdown

Opportunità & cambiamento

Evaluations, criticisms and expectations for the post-lockdown period by key players in the industry

Opportunities & Change

PF MAGAZINE N. 2 - 2020

Ad aprile, in piena pandemia, Piemmeti s.p.a. ha contattato 280 aziende del settore riscaldamento a biomassa (il 61% distributive, il 39% sono produttive) per conoscere la portata della crisi e qual è stata la loro risposta al lockdown. Ne è emerso che il 65% delle imprese è stato interessato al fermo totale e il 26% a quello parziale; praticamente un'azienda su due ha sopportato un crollo del fatturato pari o superiore al 75%. Se il lockdown è stato generalmente vissuto come occasione (ovviamente forzata da causa di forza maggiore) per riorganizzarsi, gli scenari futuri non appaiono scontati e si vive una situazione di profonda incertezza per il futuro.

Ora, nella nuova fase di riapertura dell'economia, sempre a fianco delle imprese del settore, la società di Veronafiere che ha ideato e organizza **Progetto Fuoco**, continuando a monitorare la situazione, pubblica le risposte fornite da alcune delle aziende del comparto, alle quali è stato chiesto: a) come stanno operando nel nuovo contesto, b) come valutano la ripresa e i provvedimenti relativi all'ecobonus e c) quali nuovi prodotti/idee/soluzioni hanno sviluppato durante il fermo.

Diversità, ma anche molti punti di contatto, nelle valutazioni espresse. Se per **Horst Mayr** di **Froeling Italia**, è ancora troppo presto per parlare di ripresa e "Si osservano interesse e richiesta di offerte, ma l'entrata degli ordini appare ancora scarsa", per **Giuseppe Cinefra** CFO di **AICO-RAVELLI** si è vissuta la scoperta di nuove opportunità: "È innegabile che il periodo che abbiamo vissuto ci abbia fatto conoscere una socialità diversa. In Ravelli ad esempio abbiamo adottato fin da subito lo smart working nelle attività di front office (ordini, spedizioni, credito e assistenza tecnica) garantendo un alto livello di servizio ai nostri clienti partner e permettendo ai nostri collaboratori di lavorare da casa in tutta sicu-

rezza. Anche i corsi di assistenza tecnica sono stati organizzati tramite una piattaforma online. La ripresa c'è, i rivenditori sono certamente più cauti ma fiduciosi.

Per **Sila Ronchiato** di **Ronchiato Legna** la buona fase di ripartenza sta lasciando il passo a una flessione negli ordinativi: "Nel mese di maggio i clienti hanno mostrato interesse e voglia di ripartire. L'utente finale in particolare si è prontamente prodigato per prenotare l'approvvigionamento di combustibile per la prossima stagione termica. Ma dopo questa prima buona partenza iniziamo già a registrare dei rallentamenti che risultano un po' anomali rispetto agli analoghi mesi estivi del passato. Dopo due anni di inverni miti confidiamo in una stagione normalmente fredda".

Daniele Rigamonti, CEO di **Woodtech Italia**, parla di una diminuzione nell'ordine del 15/20%. "Partendo dal fatto che le attività legate alla vendita del pellet hanno potuto continuare anche durante il lockdown in quanto il prodotto è considerato un bene di primaria importanza, abbiamo retto durante i mesi di marzo ed aprile, anticipando di un mese quello che era il pre-stagionale. Questo ha permesso di sostenere discretamente i fatturati anche in maggio. Le difficoltà sono iniziate nel mese di giugno e, a mio parere, proseguiranno fino a settembre. Rispetto al pellet il privato ha altre priorità finanziarie. L'acquisto avverrà solo nel momento della necessità di consumo. Abbiamo davanti mesi difficili".

Appare attendista **Matteo Pippa** di **Schmid Italia**: "In questa fase tutti i potenziali aventi diritto stanno attendendo la conversione in legge del decreto Rilancio, spostando a dopo il 18 luglio la decisione di acquistare un impianto con la conseguenza che il mercato è fermo.

Le imprese che utilizzano caldaie spostano gli

In April, in the middle of a pandemic, Piemmeti s.p.a. contacted 280 companies in the biomass heating industry (61% distributors, 39% producers) to ascertain the extent of the crisis and how they responded to the lockdown. It was found that 65% of companies were affected by the total shutdown and 26% by the partial shutdown; practically one in two companies suffered a reduction in turnover of 75% or more. If the lockdown was generally experienced as an opportunity (clearly due to force majeure) to reorganise, future scenarios do not appear obvious and there is great uncertainty about the future.

*Now, in the new phase of relaunching the economy, always supporting the companies in the industry, Veronafiere, the creator and organiser of **Progetto Fuoco**, is continuing to monitor the situation and publishing feedback provided by some of the companies in the industry. They were asked a) how they are operating in the new scenario, b) how they evaluate recovery and the measures related to the Ecobonus scheme and c) what new products/ideas/solutions they developed during the shutdown period.*

*The feedback received revealed much diversity, as well as many shared opinions. For **Horst Mayr** of **Froeling Italia**, it is still too early to talk about recovery and "We can see interest and demand for offers, but incoming orders are still scarce," whereas for **Giuseppe Cinefra** CFO of **AICO-RAVELLI**, new opportunities were discovered: "It's undeniable that the period we have experienced has introduced us to a different kind of sociality. At Ravelli, for example, we immediately adopted smart working for front office activities (orders, shipping, credit and technical assistance), guaranteeing our partner customers a high standard of service and allowing our employees to work from home in complete safety. Technical assistance courses*

Valutazioni, critiche e aspettative dei protagonisti del settore per il dopo lockdown

Opportunità & cambiamento



Gianni Ragusa

investimenti al 2021 per concentrarsi sul recupero del terreno perso nel 2020."

Gianni Ragusa, AD La Nordica-Extraflame: "Questo è certamente un momento molto delicato sia per la produzione sia, forse ancora di più, per i rivenditori. La nostra priorità è stata quella di cercare di capire le necessità dei clienti lavorando insieme a loro per trovare le giuste soluzioni per questo nuovo contesto. Credo che non servano spregiudicate politiche commerciali per incentivare il trade a mettersi in casa quanto più materiale possibile; penso invece si debba aiutare il rivenditore nelle operazioni di sell-out legate alla qualità della vendita."

Il punto di vista di **Gino Scagnoli**, direttore vendite di stufe Laminox, è ottimistico, nonostante a distanza di mesi ancora non si avverta la ripresa: "Ripartire ha mostrato segni di ripresa inizialmente deboli; solo in questi giorni abbiamo sentore di un incremento delle richieste."

Entrando più nel vivo delle risposte all'emergenza, ecco i pareri rispetto alla valutazione dei provvedimenti relativi all'ecobonus.

"E' molto difficile rispondere alla domanda perché lo è altrettanto capire il meccanismo che viene portato con questo nuovo decreto - dichiara **Gianni Ragusa** - Onestamente sarei stato più felice se avessero perfezionato il meccanismo del Conto Termico che, ad oggi, è lo strumento migliore per la biomassa. Un affinamento del Conto Termico avrebbe dato un impulso certamente superiore all'attività legata alla sostituzione dei vecchi generatori con quelli di nuova generazione. La riscoperta dello "stare in casa" sicuramente ci riporterà, dal prossimo autunno, a godere i benefici del caminetto o della nostra stufa e quindi perché non godere di un prodotto performante e green?"

Giuseppe Cinefra parla di norma un po' appross-



Gino Scagnoli

simata: "Una norma annunciata in fretta senza coinvolgere gli esperti del settore. E' comunque un intervento che speriamo abbia un impatto positivo su tutta la filiera".

Sila Ronchiato manifesta ancora più perplessità: "Attualmente percepiamo che il provvedimento sta creando molte aspettative nel consumatore, ma onestamente non lo riteniamo un volano significativo per il nostro settore, almeno allo stato attuale delle informazioni. A nostro parere, lo strumento che risulta davvero un'opportunità per l'utente, rimane l'incentivo collegato al Conto Termico".

"La discussione se e come vengono considerate le biomasse legnose rispetto all'ecobonus è ancora molto aperta - aggiunge **Daniele Rigamonti** - Dobbiamo puntare alla de-carbonizzazione, come ci richiede l'Europa e questo significa agevolare l'installazione di caldaie e stufe a pellet senza limitazioni di sorta". **Matteo Pippa**, invece è molto netto nella sua valutazione del superbonus: "Ha creato molte aspettative, ma per sessanta giorni (tempo tecnico di conversione in legge) ha di fatto fermato il mercato"; e ancora più drastico si mostra **Horst Mayr**: "Se i provvedimenti sono perfettamente tagliati per sostenere le pompe di calore e le caldaie a gas a condensazione, lasciano invece le biomasse quasi totalmente tagliate fuori. A mio parere la cessione del credito andrebbe eliminata. Attualmente questo decreto ci porta più danni che aiuto".

Infine vediamo quali potenzialità sono state espresse nelle diverse realtà industriali durante i mesi di fermo, e se sono nati nuovi prodotti, idee e soluzioni.

Se per **Giuseppe Cinefra** è proprio lo smart working una delle soluzioni per il rilancio, con "l'adozione di nuovi strumenti di lavoro da mettere a disposizione dei commerciali per supportarli meglio nella loro attività quotidiana: questo ci con-

we were also organised through an online platform. Recovery is underway and retailers are certainly more cautious yet confident.

For **Sila Ronchiato** of **Ronchiato Legna**, a good relaunching phase is now giving way to a downturn in orders: "In the month of May, customers showed their interest and desire to start again. End users, in particular, promptly made every effort to book fuel supplies for the next heating season. But after this initial good start, we are already starting to record some slowdowns, which are somewhat anomalous compared to similar summer months in the past. After two years of mild winters, we expect it to be a normally cold season."

Daniele Rigamonti, CEO of **Woodtech Italia**, talks about a 15-20% decrease in orders. "Starting with the fact that activities related to the sale of pellets were able to continue even during the lockdown period, since the product is considered an asset of primary importance, we held up during the months of March and April, anticipating by one month what was the pre-season. This enabled us to maintain our turnover fairly well also in May. The difficulties started in the month of June and, in my opinion, will continue until September. With regard to the pellet industry, private individuals have other financial priorities. Purchases will only be made when consumption is necessary. We will be facing difficult months."

Matteo Pippa of **Schmid Italia** appears to be waiting: "At this stage, all potential beneficiaries are waiting for the conversion of the Relaunch Decree to law, postponing the decision to purchase a system until after July 18. Consequently, the market is at a standstill. Companies that use boilers are moving their investments to 2021 in order to focus on recovering their losses in 2020."

Gianni Ragusa, CEO of **La Nordica-Extraflame**: "This is certainly a very difficult time for production



Daniele Rigamonti



Sila Ronchiato

and, perhaps even more so, for retailers. It is our priority to try and understand our customers' needs by working with them to find the right solutions for this new situation. I don't think we require any rash trade policies to encourage dealers to store as much material in-house as possible. I think we need to help retailers with sell-out operations related to the quality of sales."

Gino Scagnoli, sales director of **Laminox** stoves, is optimistic, despite the fact that months later there is still no sign of recovery: "Relaunching initially showed weak signs of recovery; only in recent days have we seen an increase in demand."

Looking at feedback on the emergency more in detail, here are some opinions regarding an evaluation of the **Ecobonus** measures.

Gianni Ragusa comments, "It is very difficult to answer the question because it is just as difficult to understand the mechanism of this new decree. To be honest, I would have been happier if they had perfected the **Thermal Account** mechanism, which, to date, is the best tool for the biomass industry. Redefining the **Thermal Account** would have given greater impulse to activities connected with replacing old generators with new generation ones. The rediscovery of "staying at home" will certainly allow us, from next autumn, to enjoy the benefits of our fireplace or stove. So why not enjoy a high-performance green product?"

sentirà nel medio termine di migliorare la nostra efficienza da diversi punti di vista", per **Sila Ronchiato** appare vincente il concetto di vicinanza: "Abbiamo cercato di essere ancora più vicini ai nostri clienti, specialmente a quelli collocati nelle zone più colpite dal virus, con soluzioni di acquisto personalizzate. Ai privati abbiamo dato la possibilità di prenotare la fornitura di combustibile al prezzo pre - stagionale fissando la consegna a domicilio dopo la fine del lockdown. Inoltre abbiamo inserito la possibilità di sottoscrivere un finanziamento per gli acquisti. Da alcuni mesi, in un'ottica di diversificazione aziendale, abbiamo investito nello showroom aggiungendo la commercializzazione di apparecchi termici quali stufe, caminetti e caldaie a biomassa. Con questa novità abbiamo completato tutti gli aspetti del riscaldamento di casa, a biomassa rinnovabile, offrendo al cliente un servizio a 360". Un maggior impegno verso la sostenibilità.

Ne parla **Daniele Rigamonti**: "Abbiamo alzato ancora l'asticella verso la realizzazione di prodotti ad alta qualità e con processi sostenibili. Certamente andiamo verso una maggior attenzione alla logistica distributiva per cercare di avvicinarci alle sempre più pressanti richieste del mercato verso la de-materializzazione del prodotto nei punti vendita, sviluppando piattaforme di vendita online". "La ricerca e il miglioramento sono un percorso che non si può fermare per un blackout di due mesi - sottolinea **Matteo Pippa**

- Abbiamo solo rallentato alcune novità, ma la biomassa è il nostro pane quotidiano e non possiamo fermarci".

Gino Scagnoli presenta esempi concreti di otto progetti innovativi in piena fase di sviluppo, tre dei quali saranno disponibili sul mercato a partire dal mese di settembre, mentre gli altri lo saranno dal mese di gennaio 2021. "L'azienda ha piena fiducia nella ripresa del mercato e nella ripartenza del Sistema Italia, investendo in nuovi ed importanti progetti".

Gianni Ragusa si affida a un'immagine per dare un'idea di ciò che è avvenuto: "Il 9 marzo è stato come se fosse arrivato un enorme blackout. Da quel momento ad oggi abbiamo ristrutturato la nostra azienda rendendola sicura contro i possibili contagi e abbiamo riorganizzato la produzione per sopperire allo stop lunghissimo durato otto settimane. Ma non solo, abbiamo anche dovuto cambiare - come tutti - il modo di confrontarci trasformando i nostri incontri fisici in meeting digitali: così abbiamo riorganizzato la nostra Academy trasformandola in Digital-Academy con corsi di aggiornamento (in 5 lingue) che, in alcuni casi, hanno avuto sessioni con oltre 200 partecipanti". Infine la sensazione che la situazione generale sia ancora troppo tranquilla la esprime **Horst Mayr**: "In ufficio si lavora ancora tanto in modalità Home Office, segno che l'azienda ed il mercato stanno andando avanti ancora molto lentamente..."



Evaluations, criticisms and expectations for the post-lockdown period by key players in the industry

Opportunities & Change

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Giuseppe Cinefra talks about the provision being rather approximate: "This provision was announced in haste without involving experts in the field. Nevertheless, we hope that this intervention will have a positive impact on the entire supply chain."

Sila Ronchiato expresses even greater perplexity: "We currently perceive that the provision is creating many expectations among consumers, but we honestly do not consider it a significant driving force for our industry, at least given the current state of information. In our opinion, the tool that really is an opportunity for users is still the incentive related to the Thermal Account."

Daniele Rigamonti adds, "The debate on if and how woody biomasses are considered in relation to the Ecobonus scheme is still very open. We must focus on decarbonisation, as required of us by the EU and this means facilitating the installation of pellet boilers and stoves without any restrictions."

Matteo Pippa, on the other hand, has a very clear opinion of the Superbonus: "It created many expectations, but for sixty days (the technical time for conversion into law) it actually stopped the market." **Horst Mayr** of **Froeling Italia** has an even more drastic opinion: "If the measures are perfectly tailored to support heat pumps and gas condensing boilers, they leave biomass almost totally excluded. I believe that credit transfer should be eliminated. Currently, this decree is bringing us more damage than help."

Lastly, let's see what potential has been expressed by the various industrial companies during the months of downtime, whether it has led to new products, ideas and solutions.

For **Giuseppe Cinefra**, it is precisely smart working that is one of the solutions for relaunching, with "the use of new work tools made available to

retailers to give them increased support in their daily activities: in the mid-term, this will allow us to improve our efficiency in various ways," whereas for **Sila Ronchiato** the concept of proximity seems to be successful: "We have tried to support our customers even more, especially those located in the areas most affected by the virus, with customised purchasing solutions. We have given private individuals the option of booking their fuel supply at the pre-seasonal price by fixing home delivery after the end of lockdown.

Furthermore, we have included the option of subscribing to a financing arrangement for purchases. For some months, with a view to corporate diversification, we have been investing in our showroom by adding the marketing of thermal appliances such as stoves, fireplaces and biomass boilers. With this innovative feature, we have complemented all aspects of home heating, using renewable biomass and offering customers an all-round service."

A greater commitment to sustainability. **Daniele Rigamonti** talks about it: "We have raised the bar again towards the production of high-quality products with sustainable processes. We are certainly moving towards a greater focus on distribution logistics in order to try and approach increasingly urgent market demands for the dematerialisation of products in stores, by developing online sales platforms."

Matteo Pippa of **Schmid Italia** points out: "Research and improvement are a path that cannot be stopped by a two-month shutdown. We have only slowed down some new products, but biomass is our day-to-day livelihood and we cannot stop."

Gino Scagnoli, sales director of **Laminox**, presents concrete examples of eight innovative projects

being fully developed, three of which will be available on the market as of September, whereas the others will be available on the market from January 2021.

"The company has full confidence in market recovery and the relaunching of the Italian economic system, investing in new and important projects."

Gianni Ragusa, CEO of **La Nordica-Extraflame** uses an image to convey an idea of what happened: "On March 9, it was as if a huge blackout had arrived. From that moment onwards, we have restructured our company, making it safe against possible infections, and we have reorganised production to compensate for the very long shutdown that lasted eight weeks.

But not only that. We also had to change - like everyone else - the way we interact with each other by transforming our physical meetings into digital meetings: so, we reorganised our Academy into a Digital-Academy, providing refresher courses (in 5 languages), which, in some cases, involved sessions with more than 200 participants.

Lastly, the feeling that the general situation is still too calm is expressed by **Horst Mayr** of **Froeling Italia**: As for office work, we are still working a great deal in Home Office mode, a sign that the company and the market are still moving forward very slowly..."



THERMOROSI



Bellavista R2

Innovare è rendere semplice un'operazione complessa. Comfort è migliorare la qualità di vita in casa. Sicurezza è prendersi cura dell'ambiente e di chi utilizza i nostri prodotti. Design è lo studio di forme e soluzioni tecnologiche in grado di anticipare i tempi. La ricerca è riunire tutto questo in un solo progetto. Progettata partendo da un nuovo punto di vista: il vostro. Disponibile a pellet con tecnologia Silent, Air e Plus.

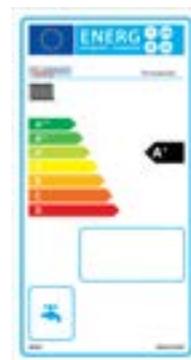
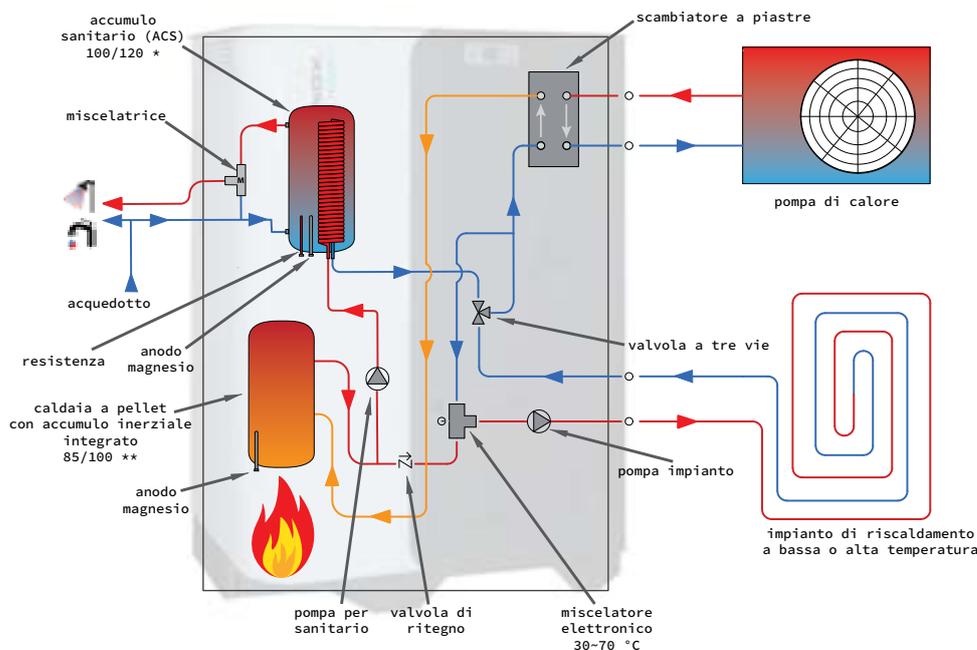
Innovar, c'est rendre simple une opération complexe. Le confort améliore la qualité de vie à la maison. La sécurité, c'est prendre soin de l'environnement et de ceux qui utilisent nos produits. Le design est l'étude des formes et des solutions technologiques capables d'anticiper les temps. La recherche rassemble tout cela dans un seul projet. Conçu à partir d'un nouveau point de vue : le vôtre. Disponible en granulés avec la technologie Silent, Air et Plus.

To innovate is to make a complex operation simple. Comfort is improving the quality of life at home. Safety is taking care of the environment and those who use our products. Design is the study of forms and technological solutions able to anticipate the times. Research is bringing all this together in a single project. Designed starting from a new point of view: yours. Available in pellets with Silent, Air and Plus technology.



ARIA, ACQUA, FUOCO ... il benessere ecologico
uniti per vincere

sistema Termoböiler Hybrid combinato "tutto in uno"
collegato con pompa di calore



Presso la Fiera di Arezzo la **quarta edizione di Italia Legno Energia**, biennale sul riscaldamento a biomassa: caldaie, stufe, caminetti e cucine a legna e pellet

Italia Legno Energia 4-6 febbraio 2021

Un appuntamento sempre più internazionale

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Guarda sempre più verso l'estero Italia Legno Energia, l'appuntamento organizzato alla Fiera di Arezzo da Piemmeti Spa che si prepara alla 4ª edizione in programma dal 4 al 6 febbraio 2021.

L'internazionalizzazione è la parola d'ordine di Italia Legno Energia: un'attenzione sempre crescente verso l'estero si traduce anche in aumento del numero degli espositori, e per questo Italia Legno Energia 2021 conterà sull'ampliamento dello spazio espositivo - saranno infatti 5 i padiglioni occupati oltre alle aree esterne - per un evento che nei tre giorni di fiera riunirà i top brand italiani ed esteri con l'obiettivo di fornire una panoramica completa e aggiornata sullo stato dell'arte e sulla produzione di un comparto in grado di fatturare 4 miliardi di euro all'anno e di valorizzare la prima fonte di energia rinnovabile d'Italia, il legno.

Italia Legno Energia riveste un ruolo strategico non solo perché rappresenta per il 2021 l'unica vera piattaforma di incontro in cui si parla del settore del riscaldamento a biomassa, ma anche perché sfrutta la grande visibilità che una fiera di questa entità è in grado di attivare, catalizzando un altissimo livello di attenzione sul comparto.

Un'occasione decisiva, dunque, anche per diffondere una corretta informazione rispetto agli attacchi che inquadrano il comparto quasi come unico responsabile dell'emissione di polveri sottili.

Ancora oggi, infatti, in pochi sanno che la filiera, più delle altre, si è attivata per il miglioramento della qualità dell'aria, con la produzione di macchine sempre più a migliore rendimento

e minori emissioni, favorendo il turnover tecnologico. Ecco perché è importante che questo appuntamento, accanto ai produttori in grado di valorizzare gli aspetti commerciali, veda la partecipazione di tutti gli stakeholder del settore per costruire finalmente un piano di comunicazione condiviso a sostegno della biomassa e per vincere la sfida del futuro energetico del nostro Paese.

Non a caso, accanto agli spazi espositivi e alle dimostrazioni pratiche previste all'interno di una superficie complessiva di 25mila mq, si alterneranno convegni e workshop in partnership con AIEL (Associazione Italiana Energie Agroforestali) per fare il punto su certificazioni, incentivi del Conto Termico, progettazione e informazioni sulla scelta del giusto pellet.

Tra le collaborazioni anche ANFUS, ASSOCOSMA, il Dipartimento TESAF dell'Università di Padova, ENAMA, diversi Centri di Ricerca e Laboratori e le principali riviste italiane e straniere.

Promuovendo l'uso della legna, Italia Legno Energia contribuisce alla diffusione di una corretta informazione su alcuni punti cardine non ancora del tutto conosciuti dai consumatori finali: risparmio ed abbattimento dei consumi, possibilità di accedere agli incentivi del Conto Termico, sicurezza e sostenibilità per il minor inquinamento da combustibili fossili e salvaguardia dei boschi italiani.

Appuntamento alla Fiera di Arezzo, dal 4 al 6 febbraio 2021.

ITALIA LEGNO ENERGIA
4-6 febbraio 2021 - Fiera di Arezzo
www.italialegnoenergia.it
Info: Piemmeti Spa
Via San Marco 11/c - 35129 Padova
info@piemmetispa.com



The 4th edition of Italia Legno Energia at Fiera di Arezzo.

A biennial trade fair of biomass heating: boilers, stoves, fireplaces and wood-fired/pellet-fired cookers.

Italia Legno Energia 4-6 February 2021

An increasingly international event

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Italia Legno Energia, the event organised at Fiera di Arezzo (Arezzo trade fair centre) by Piemmeti S.p.A., which is preparing for the 4th edition scheduled from 4 - 6 February 2021, is increasingly focusing its attention abroad.

Internationalization is the watchword of Italia Legno Energia: growing attention to foreign countries also translates into an increase in the number of exhibitors, which is why Italia Legno Energia 2021 will be focusing on extending its exhibition space to include 5 halls in addition to outdoor areas. The 3-day event will bring together top Italian and foreign brands with the aim of providing a comprehensive and updated overview of the state of the art and the production of a sector capable of invoicing €4 billion per year and enhancing the first source of renewable energy in Italy, wood.

Italia Legno Energia plays a strategic role not only because it represents, in 2021, the only real meeting platform where the biomass heating industry is discussed but also because it takes advantage of the great visibility that a trade fair of this importance is able to generate, drawing much attention to the industry.

It therefore provides a crucial opportunity to spread correct information regarding criticism that almost exclusively blames the industry for the emission of particulate matter.

Still today, few people know that the supply chain, more than others, has taken action in order to improve air quality, with the production of increasingly efficient machines with lower emissions, favouring technological turnover. This is why it is important that this event involves the participation of all the stakeholders in the industry, along with producers who can enhance business aspects, so that a shared

communication plan can finally be created in order to promote biomass and win the energy challenge of our country for the future.

It is no coincidence that, alongside exhibition spaces and practical demonstrations planned within a total area of 25,000 square metres, conferences and workshops will alternate in partnership with AIEL (Italian Agroforestry Energy Association) to take stock of certifications, Thermal Account incentives, design and information about choosing the right type of pellet.

Partnerships also have also been established with ANFUS (Italian Association of Stove Fitters and Chimney Sweeps), ASSOCOSMA (Italian Association of Majolica Stove Manufacturers), the TESAF Department of Land, Environment, Agriculture and Forestry of the University of Padua, ENAMA (Italian National Agency for Agricultural Mechanization), several research centres and laboratories and leading Italian and foreign trade magazines.

By promoting the use of wood, Italia Legno Energia helps to provide correct information and explain some key points not yet fully known by end consumers: savings and a reduction in consumption, the opportunity to benefit from Thermal Account incentives, safety and sustainability for less pollution from fossil fuels, and the protection of forests in Italy.

The event will be held in Arezzo, from 4 to 6 February 2021.

**Italia Legno Energia
4 - 6 February 2021 - Fiera di Arezzo
www.italialeugnoenergia.it
Info: Piemmeti S.p.A.
Via San Marco 11/c - 35129 Padova
info@piemmetispa.com**

Piemmeti spa: un insostituibile driver di promozione e visibilità per il settore del riscaldamento a biomassa

Piemmeti spa è la società di Veronafiere specializzata in Saloni dedicati alle soluzioni tecnologiche per la produzione di calore ed energia attraverso la combustione di legna.

Progetto Fuoco è il più importante evento fieristico al mondo per il settore del riscaldamento a biomassa: in programma negli anni pari, la dodicesima edizione, svoltasi a febbraio 2020 ha raggiunto gli 800 espositori (40% dei quali esteri provenienti da 40 Paesi) su 125.000 mq di superficie espositiva con oltre 62.000 visitatori dei quali il 30% esteri provenienti da 70 Paesi.

Italia Legno Energia è invece programmato negli anni dispari e si svolge presso il quartiere fieristico di Arezzo: l'edizione 2019 ha registrato 182 espositori e 18.000 visitatori.

Con queste proposte fieristiche e la nuova rivista PF Magazine, prodotta ed inviata gratuitamente ad oltre 20.000 tra produttori, rivenditori, progettisti, installatori e fumisti, Piemmeti spa si posiziona, grazie anche all'intensa attività web e social, come principale driver di promozione e sviluppo del settore del riscaldamento a biomassa e delle sue aziende.



Piemmeti S.p.A.:
an indispensable driving force for
the promotion and visibility of
the biomass heating sector

Piemmeti S.p.A. is the Veronafiere company specialised in trade fairs dedicated to technological solutions for producing heat and energy from wood combustion.

Progetto Fuoco is the leading trade fair event in the world for the biomass heating industry: scheduled in even-numbered years. The 12th edition, held in February 2020, attracted 800 exhibitors (40% foreign exhibitors from 40 countries) in an exhibition space covering 125,000 square metres, attended by more than 62,000 visitors, including 30% from 70 foreign countries.

Italia Legno Energia, instead, is scheduled in odd-numbered years and takes place at the trade fair centre in Arezzo: the 2019 edition recorded 182 exhibitors and 18,000 visitors.

With these exhibition opportunities and the new PF Magazine, produced and sent free of charge to over 20,000 manufacturers, retailers, designers, installers and stove fitters, Piemmeti S.p.A. plays a key role, thanks to its intense web and social activities, in promoting and developing the biomass heating industry and its companies.

Italia Legno Energia in a nutshell
Italia Legno Energia
It is the only Italian event
in 2021 dedicated to the
biomass heating industry.

NEW EXHIBITION SPACES

ITALIA LEGNO ENERGIA will be enhanced with newly built exhibition spaces to meet the demands of exhibitors and propose an event increasingly in line with the business needs and visibility of companies.

NEW FORMAT

Thursday to Saturday (instead of Friday-Sunday) 4 - 6 February (instead of late March)

COMMUNICATION CAMPAIGN

For ITALIA LEGNO ENERGIA, the national communication campaign, already launched at Progetto Fuoco, will be repeated to support the industry.

CONTACTS

Only at ITALIA LEGNO ENERGIA can you meet, in three days, 20,000 retailers, importers, technicians, installers and designers interested in wood energy.

ENPLUS PELLET MARKET

A new thematic area to highlight the proposal of producers and distributors of certified and quality pellets, and promote the spread of correct information on the use of pellets.

Italia Legno Energia
è l'unico evento italiano
del 2021 dedicato al
settore del riscaldamento
a biomassa

NUOVE AREE ESPOSITIVE

ITALIA LEGNO ENERGIA si arricchirà di nuovi spazi espositivi, di nuova costruzione, per soddisfare le richieste degli espositori e proporre un evento sempre più in linea con le esigenze di business e visibilità delle aziende.

NUOVO FORMAT

Da giovedì a sabato (anziché venerdì-domenica) 4-6 febbraio (anziché fine marzo)

CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE

Per ITALIA LEGNO ENERGIA verrà riproposta la campagna di comunicazione nazionale a sostegno del settore già intrapresa in occasione di Progetto Fuoco.

CONTATTI

Solo ad ITALIA LEGNO ENERGIA puoi incontrare in tre giorni 20.000 tra rivenditori, importatori, tecnici, installatori e progettisti interessati all'energia dal legno.

ENPLUS PELLET MARKET

Una nuova area tematica per connotare la proposta dei produttori e distributori di pellet certificato e di qualità utile a favorire la diffusione di corrette informazioni sull'utilizzo del pellet



ITALIA LEGNO ENERGIA®

dal Bosco al Camino

ITALIA LEGNO ENERGIA
FIERA DI AREZZO
4-6 FEBBRAIO 2021
IV° EDIZIONE

SCHEDA TECNICA DELLA MANIFESTAZIONE

DATA DI SVOLGIMENTO:
**Da giovedì 4 a sabato 6 feb-
braio 2021**

COSTO DEL BIGLIETTO:

intero € 8,00 - ridotto € 5,00
ingresso gratuito fino a 14 anni

VISITATORI PROFESSIONALI

Possono preregistrarsi su
WWW.ITALIALEGNOENERGIA.IT ed ottenere
via mail la tessera di ingresso gratuita una volta
comprovata dall'organizzazione l'effettiva appar-
tenenza al settore.

VISITATORI PRIVATI

Possono preregistrarsi all'indirizzo
WWW.ITALIALEGNOENERGIA.IT ed ottenere il
coupon per l'ingresso a prezzo ridotto a € 5,00
oppure il coupon invito.

PRODUZIONE ESPOSTA:

Macchine ed attrezzature forestali • Macchine
ed attrezzature per la lavorazione del legno ai
fini energetici • Produzione/Commercio prodotti
legnosi ai fini energetici • Produzione/Commercio
di stufe-caminetti-forni-barbecue • Produzione/
Commercio caldaie e tecnologie per l'energia
dal legno • Servizi • Stampa tecnica • Enti e
Associazioni.

AREA ESPOSITIVA:

interna ed esterna - 25.000 mq.

PATROCINI:

Regione Toscana, Comune di Arezzo, Provincia di
Arezzo, Camera di Commercio di Arezzo e Siena.
Università di Firenze – iBioNet, Dipartimento
TESAF – Univ. Padova, Confartigianato Imprese
Arezzo, Confcommercio Arezzo.

ASSOCIAZIONI DI SETTORE:

AIEL- Associazione Italiana Energie Agroforestali
(partner tecnico), ANFUS, ASSCOSMA.



AFFIDABILITÀ
TECNOLOGICA



MASSIMA RESISTENZA AGLI SFORZI
PRECISIONE DI MOVIMENTO
SILENZIOSITÀ DI FUNZIONAMENTO
ALTE PRESTAZIONI

Kenta

MOTORIDUTTORI **GEARMOTORS**



Dal 1987

Tel. +39.02.3391.0932
Pero (MI) Italia

www.kenta.it



HOBART
con interno MC 90/44

IL PIACERE DEL CALORE.

Stufe e Caminetti Piazzetta: elementi di arredo, per rendere più accogliente ogni ambiente, con il piacere ed il calore del fuoco.

VISUAL

RUBRICA

MERCHANDISING

Non è solo questione... di facciata! *It's not just a matter of... facade!*

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Già nel 1974 Philip Kotler (uno dei maggiori esperti al mondo nelle strategie di marketing) aveva riconosciuto la funzione comunicativa del punto vendita, ovvero la capacità di influenzare le decisioni di acquisto.

Questo significa che l'atmosfera ha un impatto notevole e può diventare un fattore di scelta tra diversi punti vendita: è infatti uno strumento per veicolare messaggi, per attirare l'attenzione lavorando sull'immaginario del cliente.

E' evidente che presentare la giusta immagine già dall'esterno del negozio aiuta a comunicare i valori dei nostri brand e a rendere parlante in modo efficace il nostro punto vendita fin dal primo impatto.

Non è azzardato affermare che il layout esterno sta al punto vendita come il packaging al prodotto. Per non far perdere credibilità al messaggio del brand è fondamentale che vi sia continuità di atmosfera tra l'interno e l'esterno: ogni elemento di presentazione deve esprimere la coerenza del brand.

A questo punto è chiaro che il parcheggio, la facciata, l'insegna, il portale d'ingresso, i tendaggi, le vetrine, l'entrata e l'illuminazione sono gli elementi del nostro "packaging".

La facciata del negozio è il primo momento di contatto con il cliente

Alcuni settori merceologici, ad esempio il mondo dell'auto o della moda, studiano le facciate dei propri punti vendita in modo che siano riconoscibili e uniformi tra loro anche quando distano migliaia di chilometri (nel

mondo della biomassa anche Jotul e Palazzetti lo fanno nei propri negozi monomarca).

Materiali innovativi, soluzioni cromatiche e grafiche rendono "parlanti" gli edifici.

Nel caso di punti vendita multi marca è una buona soluzione avvalersi di gigantografie di prodotto da apporre alla facciata, da posizionare nei punti più visibili, illuminati o luminosi, per giocare un ruolo fondamentale di riconoscibilità e leggibilità.

Evidenziare la comunicazione consente di informare con più efficacia il nostro cliente (ad esempio enfatizzando la presenza delle promozioni), e aiuta a percepire il negozio come attuale, dinamico (suggerimento: cambiare immagine regolarmente seguendo il calendario commerciale).

LIU JO MAN CAPTION

Le insegne possono essere usate anche all'interno del punto vendita. In questo esempio il marchio è fissato su una parete dal linguaggio moderno e contemporaneo che ne rispecchia lo stile. Inoltre la scritta uomo orienta il cliente finale su cosa troverà all'interno.

Usa anche tu: la leggibilità delle merceologie proposte fin dall'esterno è un plus per il cliente, comunicata già nell'insegna.

Signs can also be used inside the store. In this example, the brand is fixed on a wall with a modern and contemporary language that reflects its style. In addition, the men's wording guides the end customer on what they will find inside.

Think of using: legibility of the goods offered right from the outside is a plus for the customer, communicate it starting with the sign.



RUBRICA VISUAL

IN BELLA VISTA!

Non è solo questione... DI FACCIATA!
It's not just a matter of... FACADE!

Visibilità, semplicità e leggibilità

Privilegiamo le soluzioni immediate (il consumatore è già stressato da troppi messaggi) e poniamo attenzione alla visibilità (diurna e notturna) di insegne e immagini rispetto alle principali arterie di comunicazione.

Tutto lo spazio circostante dovrà essere curato e ben illuminato.

Uno studio illuminotecnico accurato dell'esterno del punto vendita ne migliora fortemente l'immagine, andando a soddisfare i bisogni di sicurezza, attrattività ed identificazione.

Una volta superata l'area esterna, il percorso del cliente prosegue nel negozio

L'area presente subito dopo l'ingresso, chiamata **area di decompressione**, è una zona

decisiva per riuscire a trasmettere l'atmosfera, e quindi l'identità, il messaggio, del punto vendita.

Dovrebbero prevalere due sensazioni: **accoglienza e facilità di fruizione dello spazio.**

Il visitatore sarà concentrato sulla comprensione del negozio, poco disponibile a prestare attenzione ai prodotti esposti.

Per aiutarlo in quest'area dovrebbero essere collocati degli elementi esplicativi (indispensabili nel caso di grandi superfici) come directory merceologiche ed elenco dei brand, dovrebbe essere studiata un'atmosfera accogliente, che aiuti il nostro cliente ad adattare il proprio stato d'animo al cambio di contesto: da fuori a dentro.

La facciata dei nostri punti vendita, sia che faccia mostra di sé, eloquente e pubblicitaria, sia che resti muta, nel suo apparente anonimato, parla di noi.

Non trascuriamola!



L'INSEGNA

E' uno strumento fondamentale di riconoscibilità del punto vendita.

Infatti è in grado di trasmettere ai potenziali clienti informazioni sulle categorie merceologiche proposte, sul segmento di mercato al quale il negozio intende rivolgersi.

Dimensioni, colori, materiali e posizionamento in facciata veicolano la nostra identità al cliente, possono attirare il target di riferimento instaurando un primo contatto visivo e determinando così anche il riconoscimento e il ricordo del negozio.

Suggerimenti

Per rendere immediatamente comprensibile l'attività e lo spirito del negozio accostare al marchio un **pay-off** che sintetizzi i valori del brand (ad esempio la nota catena di fast food Kentucky Fried Chicken - KFC con il pay off "Buono da leccarsi le dita") o esplicativo delle merceologie (ad esempio Nordica-Extraflame: riscalda la vita).

Se l'intento è attestarci su un segmento alto privilegiare materiali "preziosi": i brand del lusso hanno usualmente insegne piccole, in acciaio o ottone, retroilluminate, con caratteri singoli: se invece, ci rivolgiamo ad un segmento più basso le insegne a cassetto in plexi saranno perfette.





It's not an exaggeration to say that the external layout for a store is what the packaging is for a product.

In order for the brand message not to lose credibility, it is essential that there is continuity of atmosphere between inside and outside: every element of presentation must express the coherence of the brand.

At this point it is clear that the car park, the facade, the sign, the doorway, the curtains, the shop windows, the entrance and the lighting are the elements of our "packaging".

The front of the shop is the first moment of contact with the customer

Some product sectors, for example the automotive or fashion world, study the facades of their stores so that they are recognisable and uniform other even when they are thousands of miles apart (in the biomass world, also Jotul and Palazzetti do this in their flagship stores).

Innovative materials and chromatic and graphic solutions make buildings communicate

In the case of multi-brand stores, it is a good idea to make use of product blow-ups to be affixed to the facade, to be placed in the most visible, illuminated or bright spots, in order

to play a fundamental role of recognisability and legibility.

Highlighting communication can inform our customer more effectively (for example by emphasising the presence of promotions), and helps the store to be perceived as topical and dynamic.

(suggestion: change the image regularly following the commercial calendar).

Visibility, simplicity and legibility

We should prefer intuitive solutions (the consumer is already stressed by too many messages) and pay attention to day and night visibility of signs and images from the main thoroughfares.

All the surrounding space must be well cared for and well lit.

An detailed lighting study of the exterior of the store significantly improves its image, meeting the needs of security, attractiveness and identification.

Once past the outdoor area, the customer's journey continues in

Two sensations should prevail: a welcome feeling and ease of fruition of the space.

Visitors will be focused on understanding the store, not very willing to pay attention to the products on display.

■ **FERRAGAMO**

Tutto comunica in facciata, anche una vetrina cieca: in questo caso l'opening soon.

Usa anche tu: una semplice vetrofania, con un messaggio, o un'immagine visibile dall'esterno.

■ *Everything communicates on the facade, even a blanked-out window: in this case with the opening soon sign.*

Think of using: high quality materials and backlighting if you want to talk about elegance and refinement.

■ **GUCCI**

Gucci, un brand che rappresenta il lusso per antonomasia, esprime la sua identità anche attraverso l'insegna: lettere color oro elegantemente retroilluminate fissate su distanza ad una lastra di marmo di calacatta che impreziosisce il tutto.

Usa anche tu: materiali di pregio e retroilluminazione se vuoi parlare di eleganza e raffinatezza.

■ *Gucci, a brand that represents luxury par excellence, also expresses its identity through the sign: elegantly backlit gold letters fixed at a distance to a slab of Calacatta marble that embellishes the whole thing.*

Think of using: high quality materials and backlighting if you want to talk about elegance and refinement.



THE SIGN

This is a fundamental tool for recognition of store.

It is in fact able to provide potential customers with information on the product categories offered and on the market segment the store addresses.

Dimensions, colours, materials and positioning on the facade convey our identity to the customer, can attract the target audience by establishing a first visual contact and thus also determine the recognition and memory of the store.

Suggestions:

To make the activity and spirit of the store immediately understandable, combine the brand with a pay-off that summarises the brand values (for example the well-known Kentucky Fried Chicken – KFC fast-food chain with the pay-off “Finger-licking good”) or explaining the goods (for example Nordica, Extraflame: warms life).

If the intention is to focus on a high-end segment, prefer “precious” materials: luxury brands usually have small signs, in steel or brass, backlit, with single characters; if, on the other hand, we are targeting a lower-end segment, Plexiglas box signs will be perfect.

Visual Merchandising

It's not just a matter of...FACADE!

To help them in doing this, explanatory elements (essential in the case of large areas) such as product directories and brand lists should be placed in this area, together with a welcoming atmosphere, in order to help our customers adapt their mood to the change of context: from outside to inside.

The facade of our stores, whether showy, eloquent and of an advertising nature, or simply mute, in its apparent anonymity says a lot about us.

Let's not overlook it!

PRADA

In questo esempio "autorevole" l'uso di un'immagine di campagna ci racconta molte cose: le merceologie trattate (accessori e mondo uomo), lo stile proposto dando un taglio contemporaneo ed elegante alla facciata.

Usa anche tu: immagini di campagna e fatti supportare dai brand che rappresenti.

In this "authoritative" example, the use of a campaign image tells us many things: the goods in question (men's accessories and world), the style proposed, giving a contemporary and elegant look to the fa-cade.

Think of using: campaign images and get support from the brands you represent.



Accendi il fuoco intelligente



Sperimentiamo, osiamo, puntiamo a migliorarci sempre. Passo dopo passo. Crediamo nell'innovazione come ricerca di soluzioni, capaci di migliorare la qualità di vita in modo reale e concreto. Giorno dopo giorno. Perché secondo Ravelli tecnologia ed estetica significano sinergia tra forma e funzione, aspetto e praticità, elemento d'arredo e sistema di riscaldamento. Ecco cosa significa per noi fuoco intelligente.



A8 | A10 Round



A8 | A10 Round Top

1 SICURA **2 SILENZIOSA** **3 AUTONOMA**

NOBISTRIS Scalda in totale sicurezza, nel silenzio più assoluto ed in piena autonomia. Come nessuna mai nel mercato. Per questo Nobis è tre volte vincente. Espressione di una tecnologia evoluta che ha a cuore il benessere delle persone.

NESSUNA **COME NOBIS**

nobisfire.it

nobis
YOUR STOVE, OUR PASSION

Best Stoves 01

Kalon
your space, your heat

MCZ

NORDICA
Extraflame
Riscalda la vita.



www.kalonstufe.it



www.mcz.it



www.lanordica-extraflame.com

RIVUS

*La stufa RIVUS e' caratterizzata dalla sequenza ritmata di un fascio di lamine che separano due poderosi fianchi disponibili in metallo e in ceramica. Disegnata dallo **Studio Angeletti Ruzza Design**, il prodotto Rivus Steel presenta il rivestimento estetico sabbiato e verniciato con poliesterе raggrinzato a polvere. Nel prodotto Rivus, il rivestimento estetico è realizzato in ceramica texturizzata e smaltata. **RIVUS** e **RIVUS STEEL** sono classificati 4 stelle.*

RIVUS

Rivus stove is characterized by the sequence rhythmic of a bundle of laminae separating two powerful flanks available in metal and ceramic. Designed by Studio Angeletti Ruzza Design, Rivus Steel presents the sand-blasted aesthetic coating and painted with polyester wrinkled to dust. In the Rivus product, the aesthetic coating, is made of ceramic texturised and enamed. Rivus stove is in conformity with the Ecodesign 2022.

REFLEX

MCZ Group recentemente ha avviato tre collaborazioni con altrettante firme del design internazionale: Patricia Urquiola, Paola Navone e Michael Geldmacher. Con la stufa **Reflex Michael Geldmacher** ha dato spazio a una visione emozionale del fuoco in cui la fiamma non si vede direttamente rendendo l'effetto particolarmente suggestivo. Estetica curata, quindi, ma senza dimenticare rendimenti ed efficienza.

REFLEX

MCZ Group recently he started three collaborations with as many international design brands: Patricia Urquiola, Paola Navone and Michael Geldmacher. With the Reflex stove Michael Geldmacher gave space to an emotional vision of the fire in which the flame is not directly seen, making the effect particularly suggestive. Careful aesthetics, therefore, but without forgetting yields and efficiency.

ORIANA DE LA NORDICA EXTRAFLAME

Nella serie Evolution Line, la stufa a legna Oriana si contraddistingue per i dettagli e il design; è disponibile in tre versioni: con rivestimento in fine maiolica colore Bianco Infinity, con i fianchi in blocchi unici di pietra naturale oppure completamente in ghisa con zoccolo e maniglia in finitura legno.

ORIANA BY LA NORDICA EXTRAFLAME

In the Evolution Line series, the Oriana wood stove stands out for its details and design. It is available in three versions: with White Infinity majolica coating, with the sides in unique natural stone blocks, or completely in cast iron with base and handle in wood finish.

Best Stoves



www.caldoungaro.it

FAGIOLO PLUS UNGARO

Stufa ad Aria U ngaro di ultima generazione, dove l'aria calda spinta sia dal basso che dall'alto è convogliata volutamente in una sezione per l'ottimizzazione della velocità e del rumore di sottofondo, con possibilità di canalizzazione.

FAGIOLO PLUS

Latest generation Ungaro Air Stove, where the hot air pushed both from the bottom and from the top is deliberately channeled into a section for the optimization of speed and background noise, with the possibility of channeling.



www.aduro.it

H3 LUX E H5

Aduro sviluppa, produce e commercializza stufe a legna ed ibride caratterizzate da un moderno design danese.

Cos'è Aduro Hybrid? La serie Aduro H introduce una nuova generazione di stufe a legna, permettendo l'uso di due combustibili: pellet e legna. La combustione a legna crea un ambiente caldo ed accogliente mentre la funzione pellet consente di scaldare la casa in ogni momento.

H3 LUX AND H5

Aduro develops, produces and markets wood burning and hybrid stoves in modern Danish design. What is Aduro Hybrid? Aduro H series is introducing a new generation of stoves: The Hybrid Stove. The name is a signal of future and highlights, that the stove can use both wood pellets and regular firewood. Firewood for the classic and cozy wood fire, and wood pellets for heat.



www.hwam.com

HWAM

Tutte le stufe a legna HWAM sono dotate di serie di HWAM® Autopilot™ per aiutarti a ottenere una buona combustione. Man mano che la temperatura sale e scende nella camera di combustione, una molla bimetallica si espanderà e si contrarrà per aggiungere legna, regolando la fornitura d'aria. Quando il fuoco si sta spegnendo, la serranda si riaprirà automaticamente e puoi aggiungere legna da ardere o lasciare spegnere il fuoco. Realizzata in Danimarca.

HWAM

All HWAM wood-burning stoves are equipped with HWAM® Autopilot™ as standard to help you achieve good combustion. As the temperature rises and falls in the combustion chamber, a bimetallic spring will expand and contract, and regulate the air supply. When the fire is dying out, the damper will automatically open again, and you can add firewood or let the fire die out. Made in Denmark.



PALAZZETTI
IL CALORE CHE PIACE ALLA NATURA

THERMOROSSO ^{IT}
Fire Lovers



enrad-ks.com/enrad



www.palazzetti.it



www.thermorossi.com

UN LEADER DI MERCATO NEL SUD-EST EUROPA PER STUFE E CALDAIE A PELLETT

ENRAD è leader di mercato nel sud-est Europa nella produzione di caldaie a legna e stufe a pellet, attualmente esportando oltre il 50% della sua produzione attraverso il marchio Enrad e OEM. Il sistema di gestione della qualità è conforme alle norme ISO 9001 e certificato da TUV Nord.

info@enrad-ks.com

A MARKET LEADER IN SOUTH-EAST EUROPE

ENRAD is a market leader in Southeast Europe in the production of wood heating boilers and pellet stoves, currently exporting more than 50% of its production through Enrad brand and OEM. Quality management system is in compliance with ISO 9001 standards and certified by TUV Nord. All products are tested in reputable laboratories and institutes and are CE certified.

MEGHAN

I punti di forza: è la prima stufa a pellet con tecnologia esclusiva brevettata **FLEX AIR** che consente di orientare l'uscita dell'aria dalla parte frontale o superiore. Stufa ermetica ad aria, vanta un design avveniristico, con top e base in alluminio. E' dotata di uscita dei fumi coassiale superiore e caricamento pellet a stella, che garantisce di dosare con precisione la quantità di combustibile.

MEGHAN

The strenghts: sealed air stove with Flex Air system to divert the air to the front or top. Innovative design with aluminium top. Provided with top coaxial flue gas outlet and "star" pellet feed system, guaranteeing a perfect control of fuel quantity.

BELLAVISTA SQUARE

Caldaia a pellet salvaspazio, grazie alla sua ridotta profondità (solo 40 cm) e agli attacchi idraulici superiori può essere accostata al muro. Ideale per tutti coloro che hanno problemi di spazio e necessitano di elevate potenze. Interfacciata con l'accumulo a stratificazione brevettato Flat 250 assicura la migliore configurazione all'impianto, produce acqua calda sanitaria sfruttando al meglio gli spazi a disposizione.

BELLAVISTA SQUARE

Thermorossi assures its constant and continuous attention to pursue new paths, ever innovative, improved technical solutions and outstanding design, in order to open up new segments of the market. Bellavista Square : pellet stove with a unique and unmistakable design, ideal as a peninsula solution to separate two rooms thanks to the panoramic glass that guarantees a 270° view of the fire.

Best Stoves



AMG S.p.A.

MAXITROL



www.lacunza.net

BIARRITZ

è una stufa basata su sostenibilità, affidabilità e design unico di LACUNZA.

La stufa BIARRITZ ha un efficiente sistema di doppia combustione per ottenere una combustione perfetta, mantenere pulito il camino e contribuire a un ambiente pulito. Ha un'uscita fumi superiore, un posacenere, un vetro serigrafato e un sistema di vetro pulito straordinariamente efficiente.

BIARRITZ

is a stove based on sustainability, reliability and the unique design by LACUNZA. The BIARRITZ stove has an efficient double combustion system to obtain a perfect combustion, keep the chimney clean and contribute to a clean environment. It has superior smoke outlet, ashtray, screen-printed glass and an extraordinarily efficient clean glass system, thus offering a greater view of the fire. To this is added its minimal and modern design.



www.amg-spa.com

MINI5

MINI5, una stufa dal design compatto e minimale impreziosito da dettagli come i piedini in legno e l'innovativo vetro magic. Elevati standard per la salvaguardia dell'ambiente.

Adatta a tutti gli ambienti, MINI5 mantiene gli standard ecologici e di risparmio energetico che da tempo contraddistinguono AMG Spa.

MINI5

The new product of the year is the MINI5, a stove with a compact and minimal design, embellished with wooden feet and a magic glass. High ecological and energy saving standards to protect the environment Suitable for all the environments, MINI5 maintains the ecological and energy saving standards that have long distinguished AMG Spa. Mini for the power, mini because it is slim, mini also in the price.



www.maxitrol.com

E-FLAME

Il nuovo sistema di controllo dell'aria di **Maxitrol** viene utilizzato per il controllo completamente automatico dell'aria di combustione nelle stufe a legna e a combustibile solido. Il sistema alimentato a batteria aiuterà anche a soddisfare i requisiti della nuova direttiva sulla progettazione ecocompatibile, poiché consente agli apparecchi a combustibile solido di funzionare alla massima efficienza.

THE E-FLAME

Maxitrol's new air control system is used for fully automatic control of combustion air in wood and solid fuel stoves. The battery powered system will also help fulfill the requirements of the new ecodesign directive, as it enables solid fuel appliances to run at peak efficiency.

MCZ

KLOVER[®]
FUOCO E PASSIONE

LOTUS
QUALITY FIRST



www.mcz.it

WALL

Wall, la stufa firmata Patricia Urquiola. La designer spagnola ha realizzato per MCZ la stufa a pellet Wall, caratterizzata da linee essenziali e da un basamento disponibile in diversi materiali. *Funzionalità e semplicità convivono all'interno di un progetto architettonico caratterizzato da un basamento materico dalle linee pulite, estetica curata, quindi, ma senza dimenticare rendimenti ed efficienza.*

WALL

Wall, the stove designed by Patricia Urquiola. The Spanish designer has created the Wall pellet stove for MCZ, characterized by essential lines and a base available in different materials. *Functionality and simplicity coexist within an architectural project characterized by a material base with clean lines, careful aesthetics, therefore, but without forgetting yields and efficiency.*



www.klover.it

OBLÒ

La stufa OBLÒ' appartiene alla gamma SOFT Klover, la rivoluzionaria tecnologia Klover a convezione naturale e ventilazione forzata disattivata, che distribuisce l'aria calda attraverso solidi scambiatori di ghisa, in modo eccezionalmente silenzioso! Il calore viene trasmesso nella stanza per convezione sinusoidale, in particolare attraverso superfici di scambio curve, che rallentano il flusso d'aria per un migliore scambio, anche a bassa potenza. Il comfort è massimo, il consumo è minimo.

OBLÒ

The OBLÒ stove belongs to the SOFT Klover range, is equipped with sinusoidal heat exchangers: unlike traditional exchangers, the air passes through curved exchange surfaces, which retain the flows for longer, in order to obtain a better exchange. thermal without loss of power, thus guaranteeing maximum comfort and savings.



www.lotusstoves.com

JUBILEE 35

Una stufa molto potente, alla quale è possibile aggiungere una sezione di cottura, con pratici ripiani e sezioni come in un normale fornustione, realizzata in scamolex sagomato, è progettata per accogliere grandi volumi di legna. Tutto ciò garantisce che il calore venga utilizzato in modo ottimale.

JUBILEE 35

Lotus Jubilee truly is a powerhouse of a stove, but it is also possible to add a cooking section, with practical shelves and sections like in an ordinary oven. If you want to store the heat – for even heat distribution over a longer period – the Jubilee comes with Indian Night and soapstone.



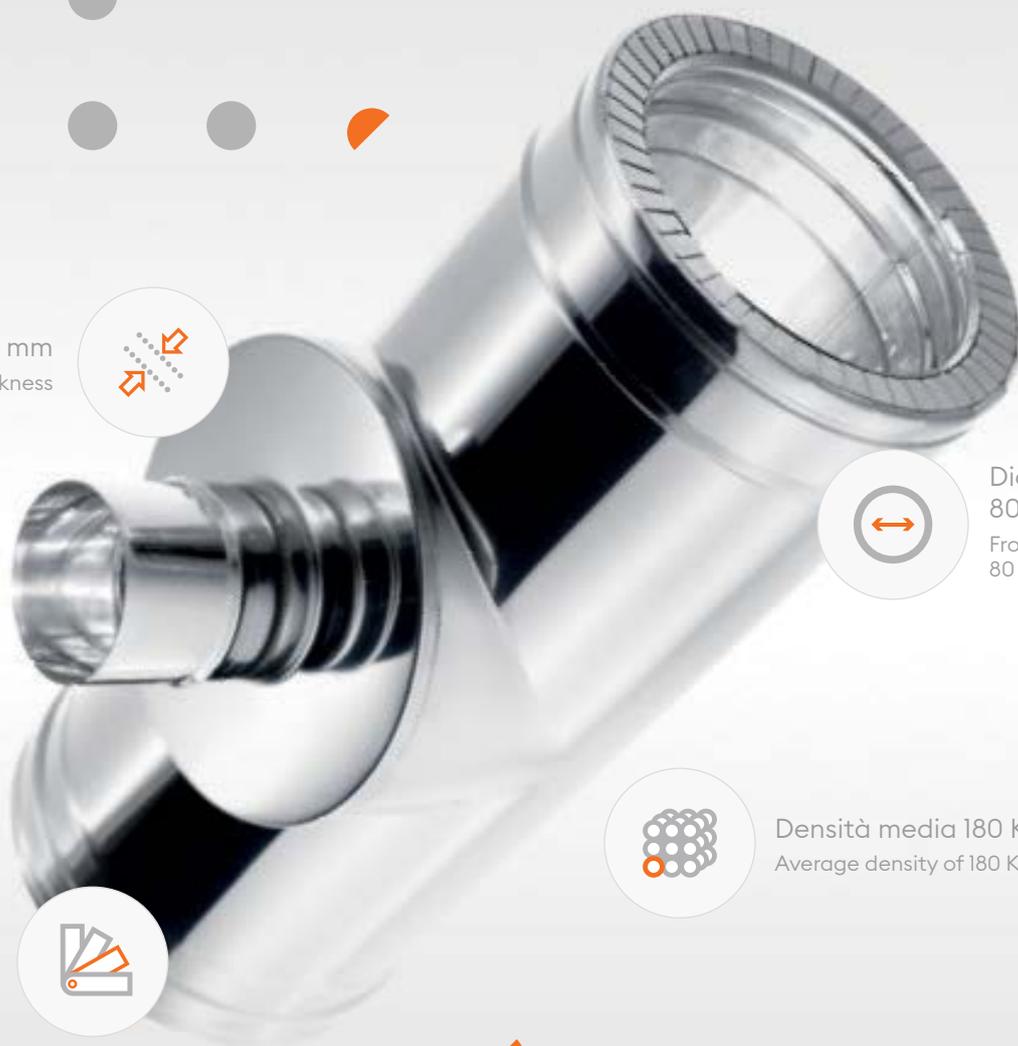
Apros

A Sphering Company

DYNAMIC TWO

Canna fumaria in doppia parete per uso esterno

Double wall chimney system for outdoor



Spessore 0,5 mm
0.5 mm thickness



Diametri da
80 a 350 mm
From diameter
80 to 350 mm



Densità media 180 Kg/m³
Average density of 180 Kg/m³



Parete esterna
disponibile in
varie finiture

Outer wall available
in different finishes



INQUADRA
IL QR CODE E
GUARDA IL VIDEO



SCAN THE QR
CODE AND
WATCH THE VIDEO

APROS S.r.l.

Via Lago del Centro Cadore n. 3
35010 - Arsego - Padova - Italy
Tel. +39 049 933 00 63 - info@apros.it

apros.it



Best Stoves 04



www.apros.it



www.thermorossi.com



www.ravelligroup.it

APROS ACADEMY

Da anni, l'attenzione di Apros per i clienti ha portato alla creazione di importanti strumenti che aiutano i professionisti del settore, semplificando e rendendo chiari tutti i passaggi e le normative per realizzare impianti a regola d'arte, come l'istituzione di un blog specializzato, la messa a disposizione di un programma di dimensionamento e l'organizzazione di corsi di formazione e aggiornamento presso l'Apros Academy. Dal 2014, l'azienda fa parte del Gruppo Joncoux.

APROS ACADEMY

For years, Apros' attention to customers has led to the creation of important tools, such as the launch of a blog on topic, the provision of an installation dimensioning software and the setup of a program of training courses called Apros Academy, all meant to help professionals of the field achieve state-of-the-art installations according to current regulation. Since 2014, Apros is part of the Joncoux Group.

CHIC NATURAL PLUS

Chic, la stufa a pellet dallo stile raffinato e senza tempo, per rendere la casa un luogo romantico ed elegante.

(Disponibile anche nella versione natural air/idra 13/ idra18/wood).

Joncoux leader europeo con nota esperienza nei settori della ventilazione e della fumisteria.

CHIC NATURAL PLUS

Chic, the pellet stove with a refined and timeless style, to make your home a romantic and elegant place.

(Also available in natural air, idra 13, idra18, wood).

ELETTRA

tutta l'eleganza in una stufa

Elettra di Ravelli è un'elegante stufa ad aria con ventilatore disattivabile.

In acciaio verniciato impreziosita dalla porta in vetro, Elettra racchiude in una profondità di solo 35 centimetri tutte le tecnologie che la rendono la stufa ideale per chi non vuole rinunciare al buon gusto e alla praticità.

ELETTRA, elegance in a stove

Elettra by Ravelli is an elegant air stove with upper ventilation that can be deactivated.

In painted steel adorned by the glass door, Elettra contains in only 35cm depth all the technologies that make it the ideal stove for those who demand both good taste and practicality.

INNOVAZIONE & ESPERIENZA

I nostri prodotti sono riconosciuti da sempre
per efficienza, affidabilità e silenziosità



AC Induzione

DC Brushless

AC Sincrono

AC Poli schermati



softing 

The knowledge, the range.

Best Stoves 05

SCHOTT
ROBAX®

Tulikivi

Nordpeis
— THE NORWEGIAN EXPERIENCE —



www.apros.it



www.stufetulikivi.it



www.nordpeis.it

ROBAX® NIGHTVIEW

Per una nuova esperienza di fuoco a pellet

Scopri la nostra nuova soluzione per stufe a pellet: ROBAX® NightView trasforma una normale stufa a pellet in un camino ancora più attraente. Con il pannello di visualizzazione del fuoco in vetroceramica appositamente colorato, le fiamme sembrano più scure e più calme - per un'esperienza di fuoco estremamente piacevole.

ROBAX® NIGHTVIEW ROBAX

For a new pellet fire experience

Discover our new solution for pellet stoves: ROBAX® NightView turns a regular pellet stove into an even more attractive fireplace. With the specially tinted glass-ceramic fire viewing panel, the flames look darker and calmer - for a highly pleasant fire experience.

TULIKIVI

Le stufe ad accumulo Tulikivi sono stufe ad irraggiamento interamente costruite in pietra ollare certificata e fondono una efficace tecnica di riscaldamento ad un elevato gusto estetico: essendo stufe ad accumulo, non necessitano di fuoco continuo: sono sufficienti da 2 a 4 ore di combustione per avere calore per 24 ore e oltre.

I prodotti Tulikivi sono distribuiti in esclusiva per l'Italia da Eurotrias Srl
info@eurotrias.it • www.stufetulikivi.it

TULIKIVI

The Tulikivi storage stoves are radiation stoves entirely built in certified soapstone and combine an effective heating technique with a high aesthetic taste.

Tulikivi stoves, being accumulation stoves, do not require continuous fire: 2 to 4 hours of combustion are sufficient to have heat for 24 hours and beyond.

CAMINETTO DAVOS P HIGH

Davos è la nuova serie di modelli di caminetti di grandi dimensioni. Il modello DAVOS P HIGH è un caminetto a penisola trifacciale con una ampia visione della fiamma ideale per suddividere in due zone una stanza. Doppi vetri su tutti i lati per ridurre l'irraggiamento diretto e possibilità di inserire un accumulatore di calore in PowerStone da kg. 180. Classificazione ambientale 4 STELLE.

FIREPLACE DAVOS P HIGH

Davos is our largest fireplace. The insert is double-glazed and provides an efficient combustion chamber. Unlike many other fireplaces this size on the market, you can burn without it getting too hot. The glazing remains clean even when burning at a low heat. The Davos features glass on three sides, two sides or with a single panoramic window.

Best Stoves 06

GRANULEBOX
MEUBLE DE STOCKAGE POUR PELLETS



KLOVER®
FUOCO E PASSIONE



www.boutique.granulebox.fr



www.austrianpellets.com



www.klover.it

GRANULEBOX DEPOSITO PER PELLET

Granulebox è un mobile francese, pratico e di design.

La sua grande capacità di 55 kg o 30 kg (in base al modello) evita di andare avanti e indietro per ricaricare la stufa in pellet su base giornaliera.

GRANULEBOX, STORAGE FOR PELLETS

Granulebox is a french furniture, design and practical.

Its large capacity of 55kg or 30kg (depending on the model) avoids a the loss of related to going back and forth to reload the stove in pellet on a daily basis.

RZ PELLETS

Il gruppo RZ Pellets rappresenta uno dei maggiori produttori di pellets in Europa.

Nei suoi moderni stabilimenti (6 in Austria e 1 in Slovenia), produce circa 400.000 Tonnellate all'anno di prodotto di alta qualità certificato ENplus A1 e A2.

Per la produzione viene utilizzata solo segatura di legno naturale di abete proveniente da foreste locali gestite in modo sostenibile, nel pieno rispetto dell'ambiente.

RZ PELLETS

The RZ Pellets group represents one of the largest pellet producers in Europe, where with our modern factories (6 in Austria and 1 in Slovenia), we produce around 400,000 Tons of ENplus A1 and A2 certified high quality product per year.

For production, only natural fir wood sawdust from locally managed forests is used, with full respect for the environment.

MISS AIR

La stufa MISS AIR è caratterizzata da un pannello frontale in maiolica e vetro ceramico. La base è in ghisa per garantire una resistenza eccezionale. È completamente ricoperta da pregiate maioliche. Il braciere è autopulente. Grazie alla sua rotazione parziale e inversa, in pochi secondi si autopulisce, scaricando i residui nel cassetto cenere. Il sistema anti-ostruzione dell'aria di combustione e il sistema di accensione ad alta velocità offrono una sicurezza totale.

MISS AIR

The line of AIR products to which MISS AIR belongs includes pellet stoves and boiling stoves with forced ventilation, suitable for all environments, from classic to modern and designed to give character and refinement to the environment in which they are installed.



Nordic design is known for its simplicity, functionality and minimalism. Nordpeis is the largest supplier of an iconic Norwegian fixture - the fireplace. With a passionate interest for detail, quality and innovation, we are part of creating signature Norwegian designs.


THE NORWEGIAN EXPERIENCE



Best Fireplace



www.klover.it



www.lanordica-extraflame.com



www.mcz.it

TOP FRONTALE 24

Il Termocamino a legna TOP riscalda agevolmente e produce una notevole quantità di acqua calda sanitaria. Viene prodotto nella versione Frontale con apertura porta a saliscendi, con 2 portine a cerniera, e nella versione Exagone con vetro panoramico ed apertura a saliscendi. Tutti i modelli sono disponibili nelle potenze rese di 24 kW o 29 kW.

TOP FRONTALE 24

The Termocamino TOP heats as well as producing a significant amount of domestic hot water. It is available in three versions, with a guillotine front door, with two hinged front doors and the Exagone, with panoramic glass and up and down door. All models are available in power output 24 kW or 29 kW.

INSERTO 70 PRS WIDE

Inserto a legna per caminetti con vista panoramica del fuoco

Caratteristiche: • Piano fuoco ribassato per maggiore visione della fiamma • Senza motori di ventilazione (ventilazione optional con Kit Wind Air) • Apertura porta reversibile • Griglia e porta in ghisa G20 • Focolare in Nordiker • Cassetto cenere estraibile • Aria 1^a e 2^a regolabili con unico registro, aria terziaria pretrata con sistema di post-combustione • Possibilità di prelevare l'aria comburente dall'esterno

INSERTO 70 PRS WIDE

Wood insert for fireplaces with panoramic view of the fire

Features: • Power Radiant System (PRS) • Lowered fire top for better flame view • Without fan motors (optional Wind Air Kit ventilation) • Reversible door opening • G20 cast iron grille and door • Nordiker hearth • Removable ash box • Adjustable primary and secondary air with a single draft device, pre-calibrated tertiary air with post-combustion system • External air intake (BBC).

SAHARA

MCZ recentemente ha avviato tre collaborazioni con altrettante firme del design internazionale: Patricia Urquiola, Paola Navone e Michael Geldmacher.

Paola Navone ha disegnato il rivestimento denominato **Sahara**, da abbinare al camino Vivo 90 disponibile sia per la combustione a legna che a pellet. L'utilizzo dello zellige, una ceramica naturale modellata a mano proveniente dal Marocco rende il rivestimento poetico e decorativo.

Estetica curata, quindi, ma senza dimenticare rendimenti ed efficienza.

SAHARA

Paola Navone and Michael Geldmacher.

Paola Navone designed the coating called Sahara, to be combined with the Vivo 90 fireplace available for both wood and pellet combustion.

The use of zellige, a natural ceramic modeled by hand from Morocco makes the coating poetic and decorative. Careful aesthetics, therefore, but without forgetting yields and efficiency.

BRUNNER
heizen auf bayerisch.



www.brunner.com

URFEUER

I caminetti Urfeuer sono prodotti da BRUNNER sin dal 1996.

Con un nuovo design tecnico sofisticato, si adattano perfettamente agli spazi abitativi attuali in ogni situazione. Design moderno e lineare con rivestimenti protettivi in ghisa minimalisti, che continua sulle facce esterne visibili del camino.

URFEUER

The Urfeuer fireplaces are manufactured by BRUNNER already since 1996.

With new, sophisticated technical design, they fit perfectly in current living spaces in every situation. Modern, straight-line design with minimalistic cast-iron protective linings, continued on visible external faces of the fireplace.

PALAZZETTI
IL CALORE CHE PIACE ALLA NATURA



www.palazzetti.it

ECOMONOBLOCCO WT

L'Ecomonoblocco WT di Palazzetti, è il livello massimo di evoluzione in termini di risparmio energetico, attenzione all'ambiente e utilizzo smart. Gestibile da remoto tramite App Palazzetti, grazie al sistema brevettato O2ring che abbatta notevolmente le emissioni nocive in ambiente.

Per la sua elevata efficienza, ha guadagnato le 7 stelle Flamme Vert in Francia e le 4 stelle di prestazione ambientale per il mercato italiano.

ECOMONOBLOCCO WT

Offers the very best in energy-saving technology, environmental friendliness and smart utilisation. Ecomonoblocco can be remote controlled from outdoors using Palazzetti's App. Thanks to the patented O2ring system that considerably reduces harmful emissions and to its high efficiency. This product has been awarded a 7-star French Flamme Vert rating and an Italian 4-star environmental performance rating.

CAMINETTI
MONTEGRAPPA



www.caminettimontegrappa.it

SERIE LIGHT

La grande cornice esterna, in pietra di Vicenza spazzolata, gioca con le geometrie concave, che esaltano il passepartout interno in granito nero assoluto, fiammato e spazzolato, e l'ampia visione del fuoco.

Frame O2 si adatta facilmente sia ad ambienti arredati in stile classico che moderni.

LIGHT SERIES

The large external frame, in brushed Vicenza stone, plays with the concave geometries, which enhance the internal passepartout in absolute black, flamed and brushed granite, and the wide vision of the fire. Frame O2 easily adapts to both classically furnished and modern environments.

MARIO: PRESTAZIONI GARANTITE



Tutti salgono le scale, ma solo

MARIO SUPER SC215 SCF

- Permette il trasporto di **stufe** e **camini** in completa autonomia
- si autocarica nel furgone
- inserisce l'inserto nel camino
- riconosce eventuali guasti a di-distanza
- è garantito per **3 anni**

PS: La signora ringrazia!



Visita il sito **WWW.SALISCALE.IT**
e scopri tutte le nostre vantaggiose soluzioni!!

Mario snc - Via San Mauro,10 35020 - Casalserugo (PD) - Tel. 0498740739 - info@saliscale.it

Best Kitchen

focus

KLOVER
FUOCO E PASSIONE

NORDICA
Extraflame
Riscalda la vita.



www.focus-camini.it



www.klover.it



www.lanordica-extraflame.com

BUBBLE, IL NUOVO BRACIERE DI FOCUS

Bubble è un braciere design con funzionamento a legna. Dotato di due ruote posteriori e di un diametro di 700 mm, il braciere può essere spostato facilmente su un terreno pianeggiante. Il bacino rimovibile ne facilita la manutenzione. Un rivestimento anticorrosivo permette a Bubble di resistere all'ambiente esterno, proteggendone la qualità della finitura e il design. Creazione Christophe Ployé per Focus.

BUBBLE, IL NUOVO BRACIERE DI FOCUS

Bubble is a wood burning design brazier. Equipped with two rear wheels and a diameter of 700 mm, the brazier can be easily moved on flat ground. The removable basin facilitates maintenance. An anti-corrosive coating allows Bubble to resist the external environment, protecting the quality of the finish and the design. Creation Christophe Ployé for Focus.

ALTEA GLASS

Termocucina a legna con piastra in ghisa radiante o vetro ceramico. Forno in acciaio inox. Maniglia di apertura porte "fredda". Regolazione aria comburente con valvola termostatica. Guarnizione di sicurezza in acciaio inox

ALTEA GLASS

Hotplate in cast iron or ceramic glass. Oven in stainless steel. "Cold" door handle. Combustion air regulation with thermostatic valve. Safety seal in stainless steel

VERONA XXL, la cucina a legna da inserimento

Questa nuova cucina a legna dal design moderno può essere tranquillamente installata di serie anche a contatto con i mobili della cucina, per una completa ed efficace integrazione con l'arredamento. La novità è nel focolare: grazie alla sua ampiezza è possibile caricare ceppi lunghi fino a 50 centimetri per una visione panoramica del fuoco arricchita anche dalla presenza del refrattario Nordiker.

VERONA XXL, the fitted wood-burning cooking range

This new wood-burning cooking range is an extremely versatile product: this model can be easily installed as standard even in contact with kitchen units. The novelty is in the hearth: thanks to its width, up to 50cm-long logs can be loaded, and you can enjoy a panoramic view of the fire that is also enriched by the Nordiker refractory firebox.

Best Kitchen



www.greithwald.it



www.thermorossi.com



www.palazzetti.it

JOY PICCOLA CUCINA Massime prestazioni

Joy si distingue perché dotata della più ampia camera di combustione della sua categoria. Il forno, costruito in acciaio inox, capiente e funzionale, cuoce uniformemente ogni pietanza grazie alle sue dimensioni. La massiccia quantità di materiale refrattario permette alti rendimenti con emissioni al di sotto delle più restrittive norme europee ed un accumulo di calore più duraturo e costante.

JOY SMALL KITCHEN Maximum performance

Joy stands out because it has the largest combustion chamber in its category. The oven, built in stainless steel, capacious and functional, cooks evenly every type of dish thanks to its size. The massive quantity of refractory material allows high yields with emissions below the strictest European standards and a more lasting and constant accumulation of heat.

MARGHERITA - Cucina a legna

Libera la fantasia in cucina grazie all'ingegnoso dispositivo brevettato «PANEPIZZA». Un'unica grande porta racchiude due forni indipendenti per gestire a proprio piacimento il calore.

Il forno superiore è in grado di sfruttare temperature più alte grazie ad un giro fumi dedicato. Entrambi i forni hanno la base in pietra ollare e termometro dedicato.

MARGHERITA Wood kitchen stove

Free your imagination in the kitchen thanks to the ingenious «PANEPIZZA» patented device. A single large door encloses two independent ovens: manage as much heat as you want, the upper oven is able to exploit higher temperatures thanks to a dedicated smoke path. Both ovens have a soapstone base and a dedicated thermometer.

ALEGRANZA

Alegranza è il nuovo barbecue di Palazzetti in Giardino Alegranza, con tecnologia brevettata "Warm Sitting".

Sedute riscaldate per una piacevole sensazione di tepore grazie a una tecnologia brevettata.

Sedersi risulta particolarmente caldo, facendo di Alegranza il barbecue da vivere tutto l'anno.

ALEGRANZA

Alegranza is the new "Palazzetti in Giardino" barbecue. Alegranza is the new "Palazzetti in Giardino" barbecue. Featuring patented technology "Warm Sitting".

Heated seats deliver a pleasant feeling of warmth. Patented technology results in pleasantly warm seats that invite you to use the Alegranza all year long.



QUELLE CHE NON PASSANO MAI DI MODA

recuperiamo le tradizioni

Forme e dettagli curati nei più piccoli particolari, le moderne cucine a legna rinnovano il momento della cottura, recuperando i sapori naturali dei cibi. Costruite con un design raffinato, estremamente sicure riguardo le emissioni nell'ambiente.



Tabella con esempio di incentivo applicato a Prima 60 Plus

INCENTIVO STATALE CONTO TERMICO 2.0 SUDDIVISO PER ZONA GEOGRAFICA.	A	B	C	D	E	F
	€ 434,71	€ 615,84	€ 796,97	€ 1.014,33	€ 1.231,68	€ 1.304,14

Scopri tutti i modelli e i vantaggi riservati ai nostri Clienti su www.ugocadel.it o attraverso i canali social   

Best Boiler



www.caldoungaro.it

FIT CS

Una caldaiaStufa a temperatura scorrevole esteticamente stupenda, pensata per riscaldare ciò che serve senza esuberi di calore, con l'ottimizzazione della combustione garantita dal fascio tubiero brevettato Ungaro con un rapporto di modulazione 1:4 dove il risparmio senza perdite di prestazioni è il punto forte. Potenza erogabile e gestita automaticamente da 6 a 24 KW. Installazione e manutenzione del prodotto completamente frontali.

FIT CS

A boiler Aesthetically beautiful sliding temperature stove, designed to heat what is needed without excess heat, the combustion optimization guaranteed by the Ungaro patented tube bundle with a 1:4 modulation ratio where savings without loss of performance is the strong point . Power that can be supplied and managed automatically from 6 to 24 kW. Installation and maintenance of the product completely frontal.



www.oekofen.it

LA CALDAIA A PELLETT A COGENERAZIONE PER ABITAZIONI UNIFAMILIARI

Riscaldare e produrre contemporaneamente corrente con il pellet, sia in ambito residenziale che commerciale.

Alla base della caldaia a pellet a cogenerazione c'è la Pellematic Condens, una delle caldaie a condensazione a pellet più efficienti. Per la produzione di corrente viene aggiunto un motore Stirling.

THE POWER-GENERATING PELLET BOILER FOR SINGLE-FAMILY DWELLINGS

Heat with pellets while generating electricity; Be it in a family home or company. The basis for power-producing pellet heating is the Pellematic Condens, one of the most efficient pellet boilers with condensing technology. This is supplemented with a Stirling engine for electricity generation.



www.thermorossi.com

COMPACT SLIM - Caldaia a pellet

Caldaia a pellet salvaspazio, grazie alla sua ridotta profondità (solo 40 cm) e agli attacchi idraulici superiori può essere accostata al muro. Ideale per tutti coloro che hanno problemi di spazio e necessitano di elevate potenze. Interfacciata con l'accumulo a stratificazione brevettato Flat 250 assicura la migliore configurazione all'impianto, produce acqua calda sanitaria sfruttando al meglio gli spazi a disposizione.

COMPACT SLIM - Space-saving pellet boiler

Thanks to the reduced depth (only 40 cm) and to the superior hydraulic connections, it can be placed against the wall. Ideal for everybody that has space problems and that need high power. Interfaced with the patented stratification thermal store Flat 250 it ensures the best configuration of the system and produces domestic hot water, making the best use of the available space.

Best Boiler

froling 
besser heizen

LAMINOX
IDRO

NORDICA
Extraflame
Riscalda la vita.



www.froeling.com

PE1c - CALDAIA A 5 STELLE

La Caldaia a pellet PE1c a condensazione in acciaio INOX con elettrofiltro integrato 16 / 22 kW è dotata di serie di un innovativo sistema di condensazione. In spazi ridottissimi, questa nuova tecnologia assicura rendimenti ancora più elevati e un funzionamento economico ed estremamente silenzioso. Inoltre, la nuova PE1c Pellet è caratterizzata da un comfort elevato, emissioni contenute e consumi elettrici ridotti.

Pellet fuelled condensing boiler PE1C

Condensing boiler with optional integrated electrostatic percipitator.

The newly developed PE1c pellet-fuelled condensing boiler is fitted with innovative condensing technology as standard. This new technology ensures even higher efficiency and exceptionally quiet operation within a very compact design. In addition the new PE1c Pellet scores well for high convenience, low emissions and low power consumption.



www.laminox.com

TERMOBOILER

La nuova caldaia a pellet Termoboiler Omnia 32 autopulente, ad alta efficienza, è in grado di fornire autonomamente acqua calda sanitaria istantanea sia d'estate che d'inverno senza l'ausilio di altri componenti esterni. Pulizie ridotte grazie al braciere autopulente e al compattatore cenere con valigetta estraibile. Tutta la parte idraulica è integrata nella caldaia: accumulo di acqua tecnica (130L), modulo acqua calda sanitaria, gruppo pompa, scambiatore solare.

Termoboiler Omnia 32

This self-cleaning pellet boiler is able to supply independently instant domestic hot water both during the summer and the winter seasons. Termoboiler does not need any additional external components. Cleanings are reduced, thanks to the self-cleaning brazier and to the ashes compactor with removable case. The whole hydraulic part is integrated in the boiler. Technical water tank (130 lt), domestic hot water module, pump system, solar exchanger.



www.lanordica-extraflame.com

PR20 E PR30, I MODELLI A PELLET EVOLUTION LINE IN 5 STELLE

La nuova linea PR (Professional) di caldaie a pellet La Nordica-Extraflame è realizzata con le più avanzate tecnologie per riscaldare tutta la casa con un'ottima resa calorica, consumi contenuti e nel completo rispetto dell'ambiente, senza rinunciare alla comodità e al comfort.

PR20 AND PR30, THE 5-STAR EVOLUTION LINE PELLET MODELS

The new PR (Professional) line of La Nordica-Extraflame pellet boilers is made with the most advanced technologies to heat the whole house with excellent calorific yield, low consumption and complete respect for the environment, without sacrificing comfort.



INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DI IMPIANTI TERMICI CIVILI A BIOMASSE

Protocollo di Sicurezza ANTI-COVID

a cura di AIEL - gruppo GIMIB (*Gruppo Installatori Manutentori Impianti a Biomassa*)

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Il dipartimento tecnico-normativo di AIEL, in collaborazione con il Comitato Operativo del GIMIB e il supporto del Tavolo Tecnico GAD, ha messo a punto un Protocollo di sicurezza anti-Covid per le attività di installazione e manutenzione di impianti termici civili a biomasse. L'auspicio è che possa essere uno strumento utile per le attività degli installatori-manutentori in questo periodo di emergenza sanitaria.

Questo protocollo definisce le misure di sicurezza per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus SARS-CoV-2 negli ambienti di lavoro, a tutela della salute sia degli installatori-manutentori sia dei loro clienti.

È bene sapere che...

✓ Le attività di installazione-manutenzione di impianti termici sono ritenute essenziali in quanto necessarie a garantire la sicurezza degli impianti e l'erogazione dei servizi essenziali di riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria (ATECO 43.2).

✓ Sulla base di una valutazione integrata, che considera i livelli di esposizione, prossimità e aggregazione, l'INAIL attribuisce all'attività di installazione-manutenzione di impianti termici la classe di rischio basso.

Attività preliminari

1. L'intervento deve essere sempre concordato preliminarmente (via telefono/email/altro) tra le parti (operatore e utente). L'operatore deve inviare all'utente il Protocollo prima dell'intervento, se questo non è possibile deve informarlo telefonicamente almeno sui punti 2, 3, 5 e 6.

2. Con la sottoscrizione del Protocollo le parti dichiarano di non essere sottoposte alla misura della quarantena, ovvero di non essere risultate positive al Covid-19, di non presentare alcuna sintomatologia ad esso riconducibile e di non essere state a contatto con persone positive nei 14 giorni precedenti.

3. Prima dell'arrivo dell'operatore, l'utente deve spegnere il generatore di calore e deve aerare il locale di installazione, per almeno 15 minuti prima. Inoltre, l'utente deve disinfettare con idonei prodotti il locale di installazione ed eventuali altri locali ai quali l'operatore deve accedere per fare l'intervento, nonché le superfici del generatore di calore e le superfici di probabile contatto (es. maniglie delle porte).

Fase di intervento

4. Prima dell'ingresso nella proprietà dell'utente l'operatore deve indossare i DPI specifici suggeriti dal Ministero della Salute: mascherina FFP2/FFP3, guanti, e possibilmente occhiali/visiera, specie nei locali poco aerabili. Prima di indossarli l'operatore provvede al lavaggio delle mani con





Il Gruppo GIMB di AIEL

(Installatori e Manutentori Impianti a Biomassa)

Il Gruppo si rivolge agli Installatori e Manutentori di Impianti a Biomasse che vogliono entrare a far parte di un team di installatori qualificati per l'installazione e la manutenzione di impianti a biomasse.

OBIETTIVI

- promuovere la qualificazione professionale degli operatori coinvolti nell'installazione e nella manutenzione di impianti a biomasse agroforestali
- rilanciare un marchio di qualità che contraddistingue i soci che hanno frequentato con successo lo standard formativo AIELplus
- promuovere il marchio per farlo riconoscere dal mercato

Per essere ammessi al gruppo è necessario compilare una richiesta di adesione, il cui modello è scaricabile dal sito di AIEL (www.aielenergia.it).

La domanda di adesione sarà sottoposta all'attenzione del Comitato Operativo del gruppo per verificare il rispetto del campo di applicazione e il possesso dei requisiti di ammissibilità indicati nel regolamento.

Requisiti principali per aderire al gruppo:

- Abilitazione alla lettera "c" del DM 37/08
- Aderire al percorso formativo AIELplus per ricevere il certificato di qualifica di Installatore e Manutentore di Impianti a Biomasse
- Credere nella formazione continua come elemento chiave per far crescere la propria attività professionale.

idoneo gel igienizzante o altro prodotto validato e igienizza le scarpe con uno spray igienizzante o altro prodotto validato. Entrato nel locale di installazione l'operatore stende adeguatamente dei teli protettivi monouso o protezioni alternative, sopra i quali dispone le sue attrezzature e strumentazioni.

5. Nel corso della permanenza dell'operatore nell'abitazione, l'utente e tutti i presenti devono indossare: -una mascherina chirurgica, o di altro tipo almeno di equivalente livello di sicurezza, -i guanti e rispettare sempre la distanza minima di sicurezza di 2 mt.

6. Nel corso dell'intervento, nel locale di installazione o in altri locali dell'abitazione ove necessario, potrà essere presente solo l'operatore. L'utente e tutti i presenti dovranno soggiornare in altri locali dell'abitazione o all'esterno.

7. Nel caso di violazione dei punti 5-6 da parte dell'utente, l'operatore non deve procedere con l'intervento e l'utente è obbligato al pagamento della prestazione fino a quel momento realizzata.

Conclusione dell'intervento

8. Al termine dell'intervento l'operatore compila (con propria penna) tutta la documentazione riferita all'intervento e la consegna all'utente. L'utente, ove necessario, firma i documenti (con propria penna) e procede al pagamento dell'in-

tervento. Si raccomanda, quando possibile, il pagamento elettronico (bancomat/carta di credito) o con bonifico bancario, in quest'ultimo caso la modalità di pagamento deve essere concordata dalle parti in fase preliminare.

9. L'operatore rimuove tutta l'attrezzatura e i teli protettivi monouso dal locale/i in cui ha operato.

10. L'operatore subito all'esterno della proprietà dell'utente lascia 2 sacchi distinti e adeguatamente sigillati, ponendo particolare attenzione a non comprimerli durante le operazioni di sigillatura. In uno ripone le ceneri risultate dall'intervento di manutenzione e nell'altro ripone i DPI monouso e i teli protettivi. Sulla base di quanto concordato dalle parti, questi rifiuti possono essere smaltiti correttamente a cura dell'utente o a cura dell'operatore. L'operatore, in ogni caso, dopo questa operazione si disinfetta le mani con gel igienizzante o altro prodotto validato prima di entrare nell'automezzo.

11. Dopo l'intervento l'utente disinfetta con prodotti idonei i locali oggetto dell'intervento e tutte le superfici con cui l'operatore è venuto a contatto.

12. A fine turno l'operatore deve provvedere alla disinfezione di tutta l'attrezzatura e la strumentazione utilizzata negli interventi, utilizzando prodotti idonei, ovvero secondo le indicazioni dell'ISS e dell'OMS.



Dal **legno**
il calore rinnovabile
che **rispetta l'ambiente**
e **fa risparmiare.**

AIEL
ASSOCIAZIONE
ITALIANA **ENERGIE**
AGROFORESTALI

@AIELagroenergia



Scopri le opportunità
del riscaldamento
a legna, cippato e pellet su:

energiadallelegno.it 



Prospettive di sviluppo per l'industria del pellet

Development perspectives for the pellet industry

Tempi duri per il pellet?

Are these going to be hard times for pellet?

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Secondo l'ultimo "Pellet Market Overview 2019 - Preliminary Report", pubblicato nel novembre 2019 dall'European Pellet Council, a livello mondiale la domanda di pellet di legno ha registrato una crescita costante, sia nel mercato industriale che in quello del teleriscaldamento. I cambiamenti nei programmi di incentivazione possono avere un impatto radicale sull'uso industriale di questo combustibile, così come la stagione invernale molto mite (stagione del riscaldamento) può provocare un crollo della produzione e una riduzione dei consumi.

Queste incertezze hanno generato ritardi nella realizzazione di nuovi insediamenti produttivi in aree ad alta disponibilità di materie.

La domanda cresce più velocemente dell'offerta

In **Nord America** l'aumento della produzione di pellet di legno è rimasto relativamente basso nel 2018 a causa dei ritardi nei progetti di nuovi impianti produttivi e delle cattive condizioni meteorologiche (uragano, incendi boschivi, inondazioni), che hanno influito sul volume complessivo della produzione aumentata di 200.000 tonnellate (+8%).

Il Canada rimane ancora il terzo produttore mondiale, dietro la Cina e l'UE-28.

L'**Europa**, che nel suo complesso è cresciuta di oltre il 9,2% raggiungendo i 20,1 milioni di tonnellate di produzione di pellet nel 2018, continua ad essere il leader mondiale indiscusso.

I **Paesi Baltici** sono tra i pionieri nella produzione di pellet, avendo iniziato a produrre quantità significative di pellet già dagli anni '90. Da allora, la produzione di pellet si è sviluppata rapidamente in tutti e tre gli Stati baltici (Lettonia, Estonia, Lituania), anche se nel 2018 vi è stato una carenza di disponibilità di materie prime. Una carenza iniziata nel 2017, quando condizioni meteorologiche estreme hanno ostacolato le operazioni boschive e a causa di ciò i prezzi sono aumentati ad un livello record. La situazione è cambiata nel 2019, anno positivo dal punto di vista dell'approvvigionamento di materie prime.

Le previsioni indicano che nei prossimi anni il livello di produzione di pellet di legno nei Paesi Baltici aumenterà leggermente poiché saranno messe in funzione poche nuove unità produttive, come quella che Stora Enso sta attualmente costruendo a circa 100 km a est di Riga presso la segheria di Launkalne. Negli ultimi anni però, il consumo di pellet di legno pregiato nella regione del Mar Baltico ha iniziato a crescere rapidamente, arrivando a circa mezzo milione di tonnellate l'anno: si prevede che il consumo locale di pellet di legno di alta qualità continuerà ad aumentare nei prossimi anni.

Il volume della produzione in **Russia** è aumentato del 12% nel 2018, portando la produzione totale a 1.600.000 tonnellate, probabilmente come conseguenza della forte domanda proveniente dall'Europa e anche a causa dei sussidi per l'esportazione di questo combustibile, principalmente rivolta a Danimarca, Belgio, Svezia, Regno Unito e Corea del Sud. Per i prossimi 10 anni la Russia prevede un tasso di

According to the latest "Pellet Market Overview 2019 - Preliminary Report", published in November 2019 by the European Pellet Council, the demand for wood pellets worldwide is constantly growing, both in the industrial market and in the district heating market.

Changes in incentive programs can have a radical impact on the industrial use of this fuel, just as the very mild winter season (heating season) can cause a drop in production and a reduction in consumption. These uncertainties have generated delays in the construction of new production sites in areas with high availability of feedstock.

Demand grows faster than supply

In **North America**, the increase in wood pellet production remained comparatively low in 2018 due to delays in planning new production plants and bad weather conditions (hurricane, forest fires, floods), that affected the overall production volume, which has increased by 200,000 tons (+ 8%). Canada still remains the third largest producer in the world, behind China and the EU-28.

Europe, which grew by over 9.2% overall, reached 20.1 million tons of pellet production in 2018, and continues to be the undisputed world leader.

The **Baltic States** are among the pioneers in the production of pellets, having started producing significant quantities of pellets as early as the 90s. Since then, pellet production has developed rapidly in the three Baltic States (Latvia, Estonia, Lithuania), although in 2018 there was a shortage of availability of raw materials.



Figura 1. Produttori di pellet in Europa nel 2018

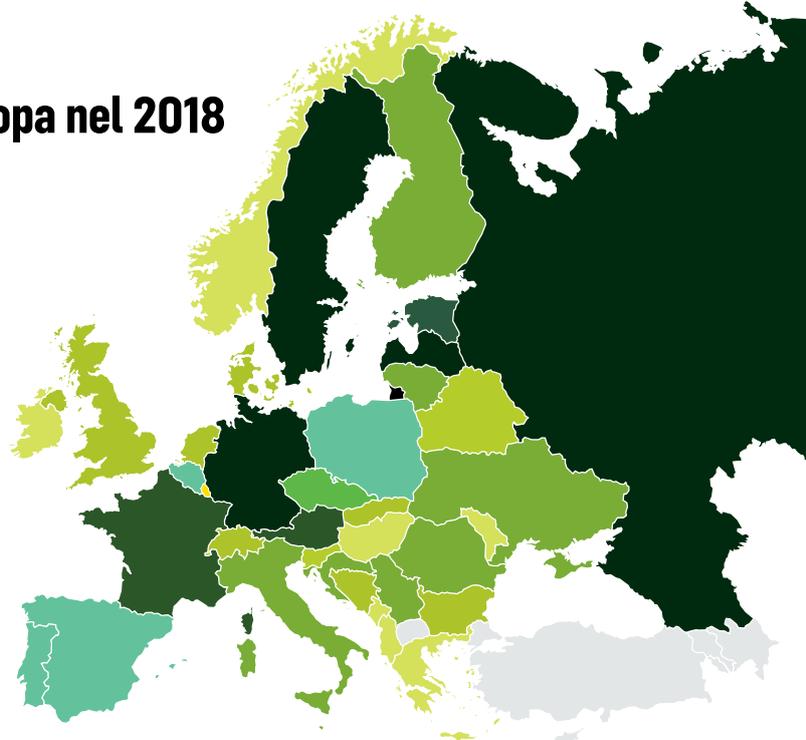
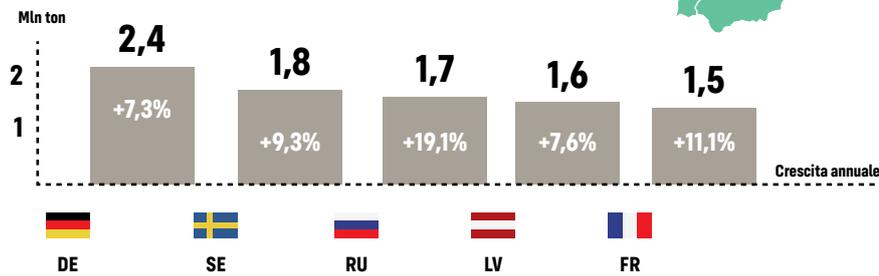
(Dati in tonnellate, fonte: EPC SURVEY 2019)



PRODUZIONE IN MLN TON



Produzione di pellet in 5 paesi maggiori produttori europei nel 2018



The shortage began in 2017, when extreme weather conditions hampered forestry operations. Because of this, prices have risen to a record high. The situation changed in 2019, a positive year from the point of view of the supply of raw materials. Forecasts indicate that the level of wood pellet production in the Baltic countries will increase slightly in the coming years. Few new production units will be put into operation, such as the one Stora Enso is currently building about 100 km east of Riga, at the Launkalne sawmill.

In recent years, however, the consumption of fine wood pellets in the Baltic Sea region has started to grow rapidly, reaching around half a million tons per year. Local consumption of high-quality wood pellets is expected to continue to increase in the coming years.

*The production volume in **Russia** increased by 12% in 2018, bringing the total production to 1,600,000 tons. This is probably the consequence of the strong demand from Europe, and the subsidies for the export of this fuel, mainly addressed to Denmark, Belgium, Sweden, the United Kingdom and South Korea.*

For the next 10 years, Russia expects an average annual growth rate of 10%. Being already among the top three ENplus pellet producing countries, it could become a world leader in the future. Domestic consumption in Russia is still very low, around 10% of total production, because subsidies are lacking in many regions. Given the high transport costs to the rest of Europe, small producers obviously want to sell most of their

crescita medio annuo del 10% ed essendo già tra i primi tre paesi produttori di pellet ENplus, potrebbe diventare un leader mondiale in futuro.

Il consumo interno in Russia è ancora molto basso, circa il 10% della produzione totale, perché in molte regioni mancano sussidi. Visti gli elevati costi di trasporto verso il resto d'Europa, è logico che i piccoli produttori vogliono vendere la maggior parte della loro produzione sul mercato interno, e non appena i punti di deposito di materiali combustibili inizieranno a professionalizzare il mercato nazionale, il pellet di legno certificato ENplus può diventare un combustibile richiesto anche in Russia. Nonostante questa crescita piuttosto dinamica dell'offerta, la domanda di questo combustibile continua a crescere in Europa più rapidamente della produzione. Nel 2018 la domanda di pellet in Europa è aumentata di 2,1 milioni di tonnellate rispetto al 2017, con un incremento dell'8%, inferiore all'aumento dell'11% osservato nel 2017, anche perché le stagioni di riscaldamento 2016-2017 e 2017-2018 sono state decisamente più fredde rispetto agli anni precedenti nella maggior parte dei paesi dell'UE. Nel 2018 la domanda è aumentata sia nel settore residenziale/commerciale che in quello industriale, rispettivamente del 5% e del 13% circa.

La crescita inferiore del consumo di pellet nel 2018 rispetto al 2017 può essere spiegata con le vendite di apparecchi per il riscaldamento in Europa che non hanno registrato in questo periodo una forte crescita.

Fanno eccezione **Svezia** e **Francia** che hanno registrato il più alto aumento (in termini assoluti) del



Prospettive di sviluppo per l'industria del pellet

Development perspectives for the pellet industry

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

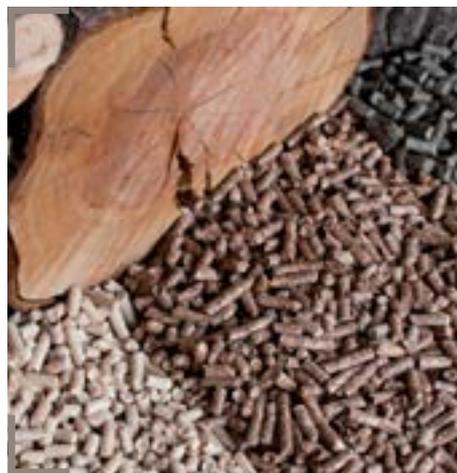
consumo di pellet come combustibile per gli impianti residenziali ma anche per quelli commerciali.

E' probabile che nel corso del 2020 la Francia mostrerà una crescita ancora più forte grazie alla continua vendita di apparecchi a pellet di legno.

L'Italia ha registrato una leggera diminuzione, del -4,5%, nel consumo di pellet, ma è ancora il maggiore consumatore di pellet per uso residenziale in Europa.

Negli ultimi anni gli inverni in Italia sono stati caldi e gli autunni molto freddi pertanto la crescita dell'utilizzo del pellet di legno è stata poco dinamica. Una serie di politiche focalizzate sulla qualità dell'aria, e le relative campagne mediatiche, hanno contribuito a ridurre le vendite, influenzando i consumatori e/o incentivando alcuni produttori a concentrarsi maggiormente sui prodotti di alta qualità, piuttosto che sui volumi di produzione. Lo scorso anno una primavera fredda ha in parte attenuato la stagione invernale negativa ma il consumo di pellet è leggermente diminuito.

Quindi tutti guardano verso la prossima stagione invernale che potrebbe rappresentare un punto di svolta nel mercato - in positivo o in negativo.



production on the domestic market.

As soon as the storage points of combustible materials begin to professionalise the national market, ENplus certified wood pellets can become a required fuel in Russia too.

*Despite this rather dynamic growth in supply, the demand for this fuel in **Europe** continues to grow faster than production.*

*In 2018, the demand for pellets in Europe increased by 2.1 million tons compared to 2017. The increase was 8%, lower than the 2017's increase of 11%, also because the heating seasons 2016- 2017 and 2017-2018 have been significantly colder than in previous years in most EU countries. In 2018, demand increased in the residential, commercial and industrial sectors, by approximately 5% and 13% respectively. The lower growth in pellet consumption in 2018 compared to 2017, can be explained by the trend in sales of heating appliances in Europe, which have not experienced strong growth in this period. The sole exceptions are **Sweden** and **France**, which recorded the highest increase (in absolute terms) in the consumption of pellets as fuel for residential plants, but also for commercial ones. France is likely to show even stronger growth in 2020, thanks to the continued sale of wood pellet appliances.*

Italy recorded a slight decrease of -4.5% in pellet consumption, but is still the largest consumer of residential pellets in Europe.

In recent years the winters in Italy have been hot and the autumns very cold, therefore the growth in the use of wood pellets has not been dynamic. A series of policies focused on air quality and related media campaigns have contributed to reduce sales. This has influenced consumers and / or encouraged some producers to focus more on high quality products rather than on production volumes.

A cold spring last year partially eased the negative winter season, but pellet

consumption decreased slightly.

So everyone is looking towards the next winter season which could represent a turning point in the market - positive or negative.

The ecological awareness of Europeans is growing

The demand for wood pellets in Europe and in the world is constantly growing. The environmental awareness of European society has also grown. However, Europe is grappling with the problem of the availability of raw materials, which is also used, for example, to produce panels, or serves as fuel for the professional energy industry.

It should also be added that smog pollution, which in recent years has become a problem for most European cities, is the reason for a change in the way of thinking of an increasing number of citizens. The mandatory replacement of boilers with upgraded ones, which are more efficient and constitute ecological heat devices, has contributed to a significant increase in demand. In short, it should be remembered that sudden increases in consumption or an unexpectedly cold winter can lead to temporary fuel supply difficulties.

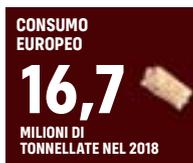
On the other hand, hot and long summers and mild winters can lead to a sudden market crash.

It is therefore necessary for the pellet industry to increase its flexibility and credibility. One way to do this is to standardize products with recognizable labels like ENplus, and possibly a national certification system.

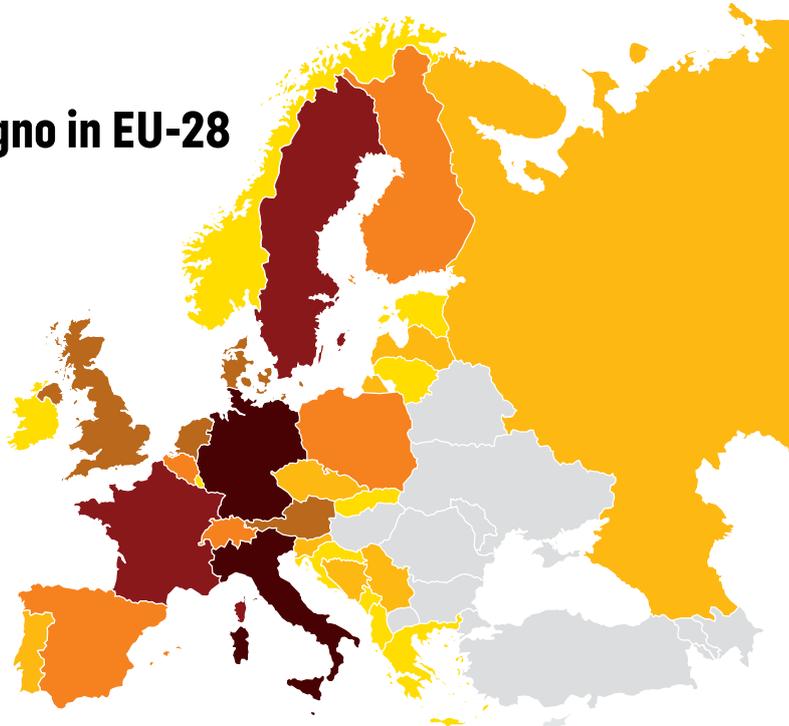
It is also important to recognize the value of cooperation - the whole sector together - and to commit ourselves to producing quality wood pellets.

Figura 2. Consumo di pellet di legno in EU-28 per il riscaldamento nel 2018

(Dati in tonnellate), fonte: EPC SURVEY 2019



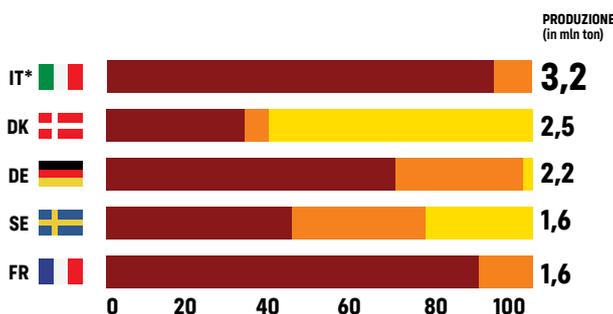
IL CONSUMO DI PELLET PER IL RISCALDAMENTO È AUMENTATO DEL 4,3% TRA IL 2017 E IL 2018



CONSUMO ATTUALE IN MLN TON



Consumo tra i Top5 dell'EU-28 nel 2018



Cresce la consapevolezza ecologica degli europei

Tenendo conto del fatto che la domanda di pellet di legno in Europa e nel mondo è in costante crescita, e di una maggiore consapevolezza ambientale della società, l'Europa è alle prese con il problema della disponibilità di materia prima che viene utilizzata anche per produrre, per esempio, pannelli o serve da combustibile all'industria energetica professionale.

Va inoltre aggiunto che il fenomeno dello smog,

che negli ultimi anni è diventato un problema per la maggior parte delle città europee, è la ragione di un cambiamento nel modo di pensare di un numero sempre maggiore di persone, e che la sostituzione obbligatoria delle caldaie con quelle di classe superiore, che sono più efficienti e costituiscono fonte di calore ecologico, ha contribuito ad un sensibile aumento della domanda.

In sintesi va ricordato che improvvisi aumenti dei consumi o un inverno inaspettatamente freddo, possono portare a temporanee difficoltà di approvvigionamento del combustibile, mentre d'altra parte estati calde e lunghe e inverni miti possono

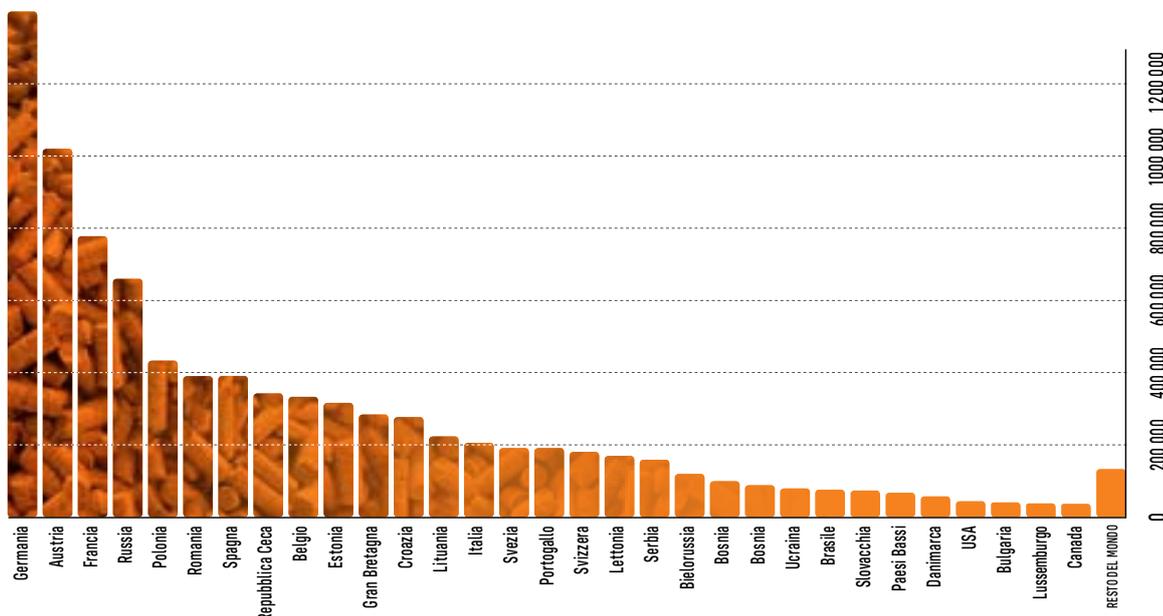
portare ad un improvviso crollo del mercato.

È quindi necessario che l'industria del pellet aumenti la sua flessibilità e la sua credibilità. Un modo per farlo è quello di standardizzare i prodotti con marcature riconoscibili come ENplus, e possibilmente con un sistema di certificazione nazionale.

È anche importante riconoscere il valore della cooperazione - l'intero settore insieme - e impegnarsi a produrre pellet di legno di qualità.

PRODUTTORI PELLET NEL MONDO

Fonte: EPC Survey 2019



VERNICI TERMORESISTENTI

FINO A
550°



maxsolution
worldpaintinnovation

VERNICI IN POLVERE PER PARTI METALLICHE
ESPOSTE A CALORE PROLUNGATO
CARATTERIZZATE DALLA LORO FACILITA'
DI APPLICAZIONE CON ADESIONE ECCELLENTE

CONSIGLIATO SU:

STUFE A LEGNA E PELLETTI
BARBECUE
INSERTI PER CAMINETTI
CALDAIE

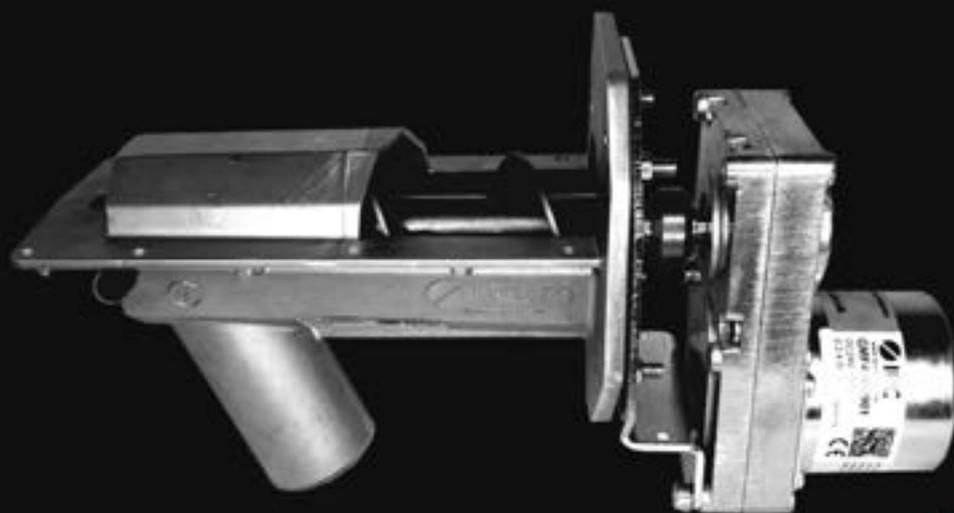
QUALSIASI ELEMENTO
ESPOSTO AD ALTE TEMPERATURE

T. 0424 571402

WWW.MAXSOLUTIONSRL.IT
INFO@MAXSOLUTIONSRL.IT



THE SOUND OF SILENCE



Sistema **COMPLETO** di **CARICAMENTO PELLETTA** da pressofusione di alluminio con motoriduttore **BRUSHLESS 24V**

Complete aluminium Die Casted Pellet FEEDING system with **BRUSHLESS** geared motor 24V



MOTORIDUTTORE **BRUSHLESS 24V** con coppia costante anche a bassi giri. Capacità di caricamento **PELLETTA 17 gr/giro**

24V **BRUSHLESS** GEARED MOTOR with constant torque also at low speed. **PELLET** loading capability 17 gr/turn



Velocità regolabile da **0,2 a 4 RPM** CW/CCW per un caricamento **CONTINUO** e **SILENZIOSO**

Speed adjustable from 0,2 to 4 RPM CW/CCW for **CONTINUOUS** and **SILENT** feeding



Compatibile con requisiti **EMC** di livello industriale 10V/m secondo EN 61000-4-3

Compliant with industrial EMC requirements 10V/m according to EN 61000-4-3



Company with quality management system certified by TÜV Italia Srl according to UNI EN ISO 9001: 2015



Modbus
RS485

www.ipcmotors.com



Una nuova pagina per D'Alessandro

Termomeccanica Nasce la collaborazione con il manager Dino Di Resta

PF MAGAZINE N. 3 - 2020

Due storie che si incontrano, quelle della famiglia D'Alessandro e Dino Di Resta, che, entrambi uniti dal coraggio imprenditoriale, danno vita al nuovo marchio **D e D design by D'Alessandro**, che oltre a dare rinnovata linfa alla produzione di caldaie industriali di cui la D'Alessandro è leader indiscussa di settore da 50 anni, creerà una linea esclusiva ed unica di termo stufe e termo camini ad uso domestico, che unisce **l'estremo bello all'estremo risparmio**, grazie al design e alla caratteristica di assoluta innovazione, data dal sistema di alimentazione di tipo policombustibile.

La **D e D Design**, apre ad un'evoluzione aziendale che si ri-costruisce nella sua interezza grazie alla scelta della famiglia D'Alessandro di non mollare dinanzi alle criticità di mercato subite negli ultimi anni e all'indiscussa professionalità di Dino Di Resta, il cui percorso manageriale ha dimostrato al settore internazionale dell'imprenditoria quanto vale credere in un sogno e nella creazione di nuovi mercati, basati su competenza e istinto e proiettati verso autorevoli successi.

Il progetto di fusione D e D design by D'Alessandro, è stato presentato nei giorni scorsi nella sede aziendale di Miglianico (l'azienda annovera un altro importante polo logistico di circa 11mila metri quadrati su territorio comunale di Vacri, Chieti).

La conferenza stampa si è svolta alla presenza della famiglia D'Alessandro, Dino Di Resta, i sindaci di Miglianico Fabio Adezio, di Vacri Piergiuseppe Mammarella, di Ari Marcello Salerno, il segretario provinciale Fiom Cgil Andrea De Lutiis, il direttore generale di Progetto Fuoco Raul Barbieri e diversi rivenditori tra i più qualificati del settore, provenienti da tutta Italia.

DICHIARAZIONI DI DINO DI RESTA

<Tra le offerte ricevute negli ultimi quattro mesi – commenta Di Resta – ho scelto la D'Alessandro per due motivi fondamentali. Il primo legato alla volontà della famiglia di riportare la celebre azienda ai fasti che merita, il secondo è più personale e radicato nella consapevolezza di affrontare una sfida ardua, forse la mia ultima in questo settore, e per tale motivo da vincere con passione e consapevolezza. Obiettivo: arrivare da protagonisti alla fiera Italia Legno Energia 2021 di Arezzo>.

ANTONELLA D'ALESSANDRO

<Una strada in salita, e un percorso tutto in divenire. La tenacia che contraddistingue sia me che mia sorella Domenica, viene dall'educazione ricevuta da nostro padre, che ci ha insegnato a non rinunciare mai nella vita, ma scegliere ed avere coraggio, secondo coscienza propria e responsabilità collettiva>.

FABIO ADEZIO

<Raffaele D'Alessandro è il simbolo della gente italica, innamorata del lavoro e del territorio. Nella presentazione del progetto D e D Design ho sentito parlare di sogno e rilancio che uniti nella concretezza, rappresentano la peculiarità del nostro Abruzzo.

Questa terra – ha concluso il sindaco rivolto a Dino Di Resta – le lascerà ricordi bellissimi>.

L'azienda D'Alessandro Termomeccanica è stata fondata nel 1978 da Raffaele D'Alessandro, oggi affiancato dalle figlie Antonella e Domenica. Produce caldaie e generatori di calore a biomassa con l'obiettivo di realizzare prodotti secondo i più elevati standard qualitativi, garantendo affidabilità e ottime prestazioni energetiche a bassissimo impatto ambientale. L'ampio range

Two stories that meet, those of the D'Alessandro and Dino Di Resta family, who, both united by entrepreneurial courage, give life to the new brand D and D design by D'Alessandro, which in addition to giving renewed lifeblood to the production of industrial boilers of which D'Alessandro has been the undisputed leader in the sector for 50 years, will create an exclusive and unique line of thermo stoves and thermo-fireplaces for domestic use, which combines the extreme beauty with the extreme savings, thanks to the design and the characteristic of absolute innovation, given by the multi-fuel fuel system.

The D and D Design opens up to a business evolution that is being rebuilt in its entirety thanks to the choice of the D'Alessandro family not to give up in the face of market criticalities suffered in recent years and the undisputed professionalism of Dino Di Resta, whose managerial path has shown the international entrepreneurial sector how much it is worth believing in a dream and in the creation of new markets, based on competence and instinct and projected towards authoritative successes.

The merger project D and D design by D'Alessandro was presented in recent days at the company headquarters in Miglianico (the company includes another important logistics hub of approximately 11 thousand square meters on the municipal area of Vacri, Chieti).

The press conference took place in the presence of the D'Alessandro family, Dino Di Resta, the mayors of Miglianico Fabio Adezio, of Vacri Piergiuseppe Mammarella, of Ari Marcello Salerno, the provincial secretary of Fiom Cgil Andrea De Lutiis, the general manager of Progetto Fuoco Raul Barbieri and several of the

A new page for D'Alessandro Termomeccanica

The collaboration with the manager Dino Di Resta was born



most qualified retailers in the sector from all over Italy.

DECLARATIONS DINO DI RESTA

<Among the offers received in the last four months - Di Di Resta comments - I chose D'Alessandro for two fundamental reasons. The first linked to the family's desire to bring the famous company back to the glories it deserves, the second is more personal and rooted in the awareness of facing a difficult challenge, perhaps my last in this sector, and for this reason to be won with passion and awareness . Objective: to arrive as protagonists at the Italia Legno Energia 2021 fair in Arezzo>.

ANTONELLA D'ALESSANDRO <An uphill road, and a path in progress. The tenacity that distinguishes both me and my sister Domenica comes from the education received from our father, who taught us to never give up in life, but to choose and have courage, according to one's own conscience and collective responsibility>.

FABIO ADEZIO <Raffaele D'Alessandro is the symbol of the Italic people, in love with work and the territory. In the presentation of the D and D Design project I heard about dreams and relaunches which, united in concreteness, represent the peculiarity of our Abruzzo. This land - concluded the mayor to Dino Di Resta - will leave you with wonderful memories>.

THE D'ALESSANDRO TERMOMECCANICA COMPANY was founded in 1978 by Raffaele D'Alessandro, now joined by his daughters Antonella and Domenica. It produces biomass boilers and heat generators with the aim of making products according to the highest quality standards, ensuring reliability and excellent energy performance with very low environmental impact.

The wide range of powers (from 20 kW to 5,000 kW) allows its application in many sectors aimed at satisfying various needs: from heating in the agricultural and livestock sector, in private residential or district heating to the production of hot water and steam for the operation of industrial plants of different types and sizes.

D'Alessandro Termomeccanica heat generators are built to be powered by solid fuels, in particular pellets and biomasses from the processing of agricultural and forestry residues such as wood, olive pomace, shells and crushed fruit kernels, wood chips, shavings and sawdust, which, among renewable energy sources, represent a great resource for man and for the protection of the environment. Until 2014, the company had an exponential growth materialized in the peak of turnover of about 10 million euros.

Thanks to the reversal of the market trend that has affected the sector, there have been declines in the years to come, up to slipping to the turnover of about 4 million euros in 2019, without however ever affecting the very high quality standard of production and performance.

di potenze (da 20 kW a 5.000 kW) ne consente l'applicazione in molteplici settori volti a soddisfare svariate esigenze: dal riscaldamento nell'ambito agricolo e zootecnico, nel residenziale privato o teleriscaldamento alla produzione di acqua calda e vapore per il funzionamento di impianti industriali di diverse tipologie e dimensioni.

I generatori di calore D'Alessandro Termomeccanica sono costruiti per essere alimentati con combustibili solidi, in particolare pellet e biomasse provenienti dalla lavorazione dei residui agricoli e forestali come legna, sansa di olive, gusci e noccioli di frutta triturati, cippato, trucioli e segatura, le quali, tra le fonti energetiche rinnovabili, rappresentano una grande risorsa per l'uomo e per la salvaguardia dell'ambiente.

Fino al 2014, l'azienda ha avuto una crescita esponenziale concretizzata nel picco del fatturato di circa 10milioni di euro. Complice l'inversione della tendenza del mercato che ha interessato il settore, si sono verificate flessioni negli anni a venire, fino a scivolare al fatturato di circa 4milioni di euro nel 2019, senza mai intaccare però l'elevatissimo standard qualitativo di produzione e rendimento.



DOMINO

AUTOMATIC



GARANZIA DI QUALITÀ

Se devi trasportare stufe, camini e caldaie su scale interne ed esterne, hai bisogno di **Domino Automatic**.

Non aspettare, chiamaci per trovare la soluzione più adatta alla tua azienda e goditi le prestazioni esaltanti che questo saliscale elettrico può offrirti.

zonzini®

STAIRCLIMBERS



Via Don Luigi Sturzo 8, Z.I.
37052 Casaleone, Verona, Italy
Tel. +39 0442 33 04 21

www.zonzini.it





20* €

*+ Spese di spedizione
4€ Italia - 9€ Estero

NEW REPERTORIO 2020/2021
delle aziende del settore del riscaldamento
a biomassa il più completo database internazionale
sulle imprese di filiera.

*The directory of the companies in the biomass
heating industry.*



1000
Aziende / Company



320
Pagine / Pages



48
Classi Merceologiche
List of exhibits



4
Lingue / Languages

Collegati al sito www.progettofuoco.com e accedi alla sezione REPERTORIO che trovi sul menu.
Connect to the website www.progettofuoco.com and access the YEARBOOK section on the menu.



T-FIRE BY TESPE LA GAMMA PRODOTTI PER STUFE E CAMINETTI

PRODUCTS RANGE FOR STOVES AND FIREPLACES

Tespe è altamente specializzata nella produzione di Tessili Tecnici per isolamento termico e guarnizioni per alte temperature: corde, trecce, calze, nastri, tessuti, guarnizioni e accessori e isolanti.

T-FIRE by Tespe rappresenta la gamma prodotti per stufe e caminetti.

Tespe is a highly specialized in the production of Technical Textiles and seals for thermal insulation for high temperature: ropes, braids, sleeves, tapes, fabrics, gaskets, accessories and insulations products.

T-FIRE by Tespe represents the range of products for stoves and fireplaces.

La gamma prodotti per stufe e caminetti



Tricotee e Tricovet



Kit per manutenzione



GUARNIZIONI TESSILI PER ALTE TEMPERATURE TEXTILE SEALS FOR HIGH TEMPERATURE

VETRO - 550°C	GLASS - 550°C
THERMOTEX - 750°C	THERMOTEX - 750°C
SILICE - 1000°C	SILICA - 1000°C
SILCAWOOL - 1100°C	SILCAWOOL - 1100°C

Etna

SISTEMI FUMARI IN ACCIAIO INOX

DA SEMPRE IN
PRIMA FILA

• STORIA • QUALITÀ • SICUREZZA • FLESSIBILITÀ • AFFIDABILITÀ



ETNA di Portioli Giorgio & C. snc

Via N. Bixio, 41-42

42045 VILLAROTTA di Luzzara (RE) ITALY

Tel. 0522 820114 - 0522 820857

Fax 0522 228407

etna@etnainox.it

www.etnainox.it





ABBONARSI è FACILE è GRATIS



PF Magazine
lo speciale di Tecnopromo-News

è uno strumento di informazione, conoscenza e supporto alla vendita per rivenditori di stufe, caminetti, cucine e caldaie a legna e pellet.

INVIA UNA MAIL A:
info@piemmetispa.com

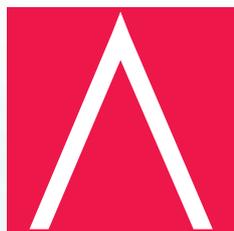
**ALLEGA I TUOI DATI
E IL SETTORE
DI APPARTENENZA
PER ATTIVARE
L'ABBONAMENTO.**



AIR CONTROL FIREPLACE | TERMOCAMINETTI E TERMOSTUFE Regolazione efficienza risparmio energetico | TERMOCAMINETTI E TERMOSTUFE Soluzioni per Stufe Inserti e Focolari | ARIA ENTREGULATOR | ARIA



- Gestione della ventilazione
- Gestione produzione ACS/impianto
- Gestione brushless



www.aelix.it
+39 0424 567541



POESIA DELL'INNOVAZIONE
#ilcalorecheamo



KLOVER®

FUOCO E PASSIONE



MADE IN ITALY

MADE IN KLOVER

TUTTO DI SERIE!

- ✓ Braciere Autopulente G.A.S.
- ✓ Dosatura automatica del pellet
- ✓ Accensione ultra-rapida al quarzo
- ✓ 27 cm di profondità
- ✓ Palmare Touch
- ✓ Frontal Clean
- ✓ Combustione ermetica
- ✓ WiFi di serie con Klover Home
- ✓ Uscita fumi superiore, laterale e posteriore
- ✓ Kit telescopico canna fumaria integrato
- ✓ Canalizzazione centrifuga fino a 9 m.
- ✓ Raccordo T integrato interno

klover.it

KLOVER
FUOCO E PASSIONE

Via A. Volta, 8 - 37047 San Bonifacio (Verona) Italy - Tel. +39 045 2235311 - Fax +39 045 2235399 - klover@klover.it