

# ENDBA

ANNO X - NUMERO 3  
NOVEMBRE 2010

RISCALDAMENTO A  
PAVIMENTO O  
RADIATORI? UN  
MODERNO SISTEMA  
DI RISCALDAMENTO  
LI RICHIEDE ENTRAMBI



**SYSTEMA  
70 ROTEX**  
in distribuzione  
da Clat  
a pag. 9



Le offerte del 2010  
a pag. 8

TRIMESTRALE DI INFORMAZIONE DEL SETTORE IDROTERMOSANITARIO  
Poste Italiane Spa - Sped. Abb. Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1, comma 1, DCB Firenze 2 - €0,26 anno X numero 3

- **Altopascio (LU)**  
Via Mammianna, 18  
tel. 0583 244400 fax 0583 244440/49  
info.clat@clatspa.it www.clat.it
- **S. Croce sull'Arno (PI)**  
Via Francesca Sud, 118  
tel. 0571 366690 fax 0571 366680
- **Massa e Cozzile (PT)**  
Via Mazzoni, 16/b  
tel. 0572 773620 fax 0572 903852
- **Prato**  
Via Traversa Pistolesi, 14/N  
tel. 0574 401821 fax 0574 605405
- **Castelfranco Di Sotto (PI)**  
Via del Salice - Macrolotto -  
tel. 0571 471375 fax 0571 470887
- **Pistoia**  
Via Umberto Mariotti - Loc. S. Agostino  
tel. 0573 939487 fax 0573 539628
- **Pescia (PT)**  
Via Provinciale Lucchese, 35  
tel. 0583 244430 fax 0583 244481

- **Livorno**  
Via F. Filzi, 31  
tel. 0586 422294 fax 0586 421527  
climax@climax-srl.it
- **Cascina (PI)**  
Viale Europa 92  
tel. 056711259 fax 056702089

- **Arezzo**  
Via Sergio Ramelli, 28/38  
tel. 0575 383385 fax 0575 383386  
e mail: arezzo@idrotirrena.com
- **Grosseto**  
Via Topazio 29  
tel. 0564 1715105 fax 0564 402386  
e mail: grosseto@idrotirrena.com

- **Marina di Carrara (MS)**  
Via Covatta, 102  
tel. 0585 541194 fax 0585 51698  
www.itf-srl.it itfcarrara@itf-srl.it
- **Avenza (MS)**  
Via Frasina, 81  
tel. 0585 834000 fax 0585 835271  
www.acquadolce.info  
itfavenza@acquadolce.info
- **Massa**  
Via Dorsale, 78 loc. Industriale Apuana  
tel. 0585 834573 fax 0585 834574  
itfmassa@itfmassa.it
- **Sarzana**  
prossima apertura  
itfsarzana@itf-srl.it

- **Livorno**  
Via M. L. King, 25/29 loc. La Rosa  
tel. 0586 26335 fax 0586 911643  
info@lenasrl.it
- **Via dell'Artigianato, 51-int. 2**  
loc. Picchianti  
tel. 0586 427286 fax 0586 445383
- **Via dell'Artigianato, 51-int. 1**  
loc. Picchianti  
tel. 0586 429589 fax 0586 404379
- **Cecina (LI)**  
Viale della Repubblica, 7  
tel. 0586 630929 fax 0586 630935
- **Portoferraio (LI)**  
Viale Elba, 43/61  
tel. 0565 914115 fax 0565 917417
- **Venturina (LI)**  
Via della Morsica, 2  
tel. 0565 933889 fax 0565 956848

# IDROTIRRENA

IL GRANDE GRUPPO DI ESPERTI



● MAGAZZINO  
▲ ESPOSIZIONE

- **Pisa**  
Via Redi, 1 loc. Madonna dell'Acqua  
tel. 050 896534 fax 050 894028  
vascoscarpellini@tin.it
- **Pontedera (PI)**  
Via Friuli, 3/4 loc. Gello  
tel. 0567 292719 fax 0567/295308
- **Carrara (MS)**  
Via Provinciale 21/b loc. Mazzani  
tel./fax 0585 857943
- **Ospedaletto (PI)**  
Via Bellabala, 44 / 46  
tel./fax 050 974138

- **Firenze**  
Via Grosseto, 27  
tel. 055 732214 fax 055 732215  
www.termmarket.it  
info@termmarket.it
- **Via Bronzino, 24**  
tel. 055 704075 fax 055 714887
- **Via Barazzuoli, 5**  
**Scandicci (FI)**
- **Via Pantile, 1**  
tel. 055 757040 fax 055 757000
- **Borgo San Lorenzo (FI)**  
S.S. Traversa del Mugello  
Loc. La Torre - Scarperia (FI)  
tel. 055 8455399 - fax 055 8455930
- **Sesto Fiorentino (FI)**  
Via degli Olmi, 15 int. 1  
tel. 055 8839825 fax 055 8839030
- **Bagno a Ripoli (FI)**  
Via Chiantigiana, 44  
loc. Ponte a Niccheri  
tel. 055 645414 fax 055 6461409

- **Firenze**  
Via Simone Martini, 7  
tel. 055 732711 fax 055 7327318  
www.spazio-360.it

- **Capezzano Pianore (LU)**  
Via dei Falegnami, 1  
Zona Industriale Le Bocchette  
tel. 0584 338220 fax 0584 338225  
www.sctmare.it  
info@sctmare.it
- **Viareggio**  
Via Aurora Nord, 134  
tel. 0584 433096 fax 0584 428067  
infoviareggio@sctmare.it
- **Via Aurora Nord, 232 loc. Mirco Polo**  
tel. 0584 564784 fax 0584 489214  
www.acquadolce.info  
sctmare@acquadolce.info

- **Ghivizzano (LU)**  
Via Nazionale, 177  
tel. 0583 779592 fax 0583 779184  
www.sct-srl.net info@sct-srl.net
- **Castelnuovo Garfagnana (LU)**  
Via Puccini, 11A  
tel. 0583 641941 fax 0583 641889
- **Piano di Coreglia (LU)**  
Via Coreglia, 3  
tel. 0583 779534 fax 0583 739411  
www.acquadolce.info  
sctpr@acquadolce.info
- **Pontremoli (MS)**  
Viale Europa n. 46  
tel. 0187 833603 fax 0187 481877  
info@pontremoli@sct-srl.net

- **Lucca**  
Via Dante Alighieri, 290 loc. Arancio  
tel. 0583 956611 fax 0583 48732  
www.acquadolce.info  
martinelli@acquadolce.info  
www.martinellispa.it info@martinellispa.it
- **Via Viaccia, loc. S. Anna (LU)**  
tel. 0583 915657 fax 0583 903147  
martinelli.sanna@martinellispa.it
- **Lunata (LU)**  
Via Pesciatina, 362  
tel. 0583 429642 fax 0583 932686  
lunata@martinellispa.it

## Insieme guardando al futuro

editoriale

Come preannunciato nello scorso numero prosegue l'iter che, con il nuovo corso di Hydra, ci siamo proposti per accompagnare gli utenti professionali che ricevono il nostro periodico, nell'individuare al meglio la funzione che saranno chiamati a svolgere negli anni a venire, in considerazione della mutata struttura della domanda e dell'offerta.

La **riconversione dell'attività strategica aziendale** è e rimarrà il nodo centrale da sciogliere per le aziende che vogliono, nel prossimo futuro, proseguire ad accrescere la propria presenza sul mercato stando al passo con le nuove tecnologie, le nuove normative, le nuove problematiche che un mercato maturo oggi propone.

Nello scorso numero siamo stati provocatori nell'evidenziare il rischio che affronta l'installatore quando perde la piena "fiducia" e non è più considerato come il consulente principe da parte del cliente.

Avevamo preannunciato la pubblicazione di un impianto che, alimentato da fonti rinnovabili, poteva essere considerato come un esempio di possibile consulenza che un installatore può fornire ai propri clienti, ma la contemporanea emanazione del Decreto che va ad introdurre il nuovo Conto Energia in vigore a partire dall'inizio del 2011, ci ha fatto ritenere giornalmente più importante la pubblicazione del quadro normativo a fronte di un rinvio di quello sull'impianto promesso, che sarà sicuramente presente sul Hydra di fine anno.

L'altro argomento che stiamo portando avanti è quello dell'**analisi della gestione del credito**: il legale a cui abbiamo chiesto di focalizzare le problematiche, nello scorso numero di luglio, affrontò l'esigenza di limitare i rischi di insoluto con l'articolo "La prevenzione è la miglior cura".

Come promesso invece in questo numero andremo a descrivere quella che è stata definita la "fase patologica" ovvero gli iter che seguono il mancato pagamento ed i metodi più usuali per il suo recupero.



## sommario

- 4 ATTUALITÀ**  
Recupero Crediti. Consigli per l'uso La fase patologica
- 6 INTERVISTE**  
Si punta sulle energie rinnovabili. La promozione dei nuovi impianti soddisfa i clienti
- 10 IL PROGETTO**  
Incentivi della produzione di energia elettrica mediante conversione fotovoltaica della fonte solare
- 12 IL PRODOTTO**  
Fantastica promozione Sime Hanno già iniziato a vincere con Valore Vincente
- 14 IN BREVE**  
XII Meeting Idrotirrena: la gita a Tindari  
Rubinetterie Cristina al Verdura Golf&Spa Resort  
Idrotirrena in visita da Geberit



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

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

**Direttore Responsabile**  
Carla Francone

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

**Progetto grafico e impaginazione**  
Cristiana Innocenti

**Stampa**  
Industria Grafica Valdarnese

**Chiusura redazione**  
27 ottobre 2010

**Tiratura** 10.000 copie

© Copyright tutti i diritti riservati



## Recupero crediti. Consigli per l'uso

Avv. Annapaola Benvenuti

Nell'articolo uscito sul n.2 del luglio scorso abbiamo indicato alcuni suggerimenti ed accortezze per limitare - dato che impedire è impossibile - insoluti nell'attività d'impresa.

Oggi affronteremo l'aspetto patologico del recupero crediti, vale a dire trovare un possibile rimedio al mancato pagamento dei beni venduti e/o dei servizi forniti e delle opere eseguite.

Purtroppo non disponiamo di alcuna "cura miracolosa" - come si intitolava una brillante commedia del labronico Gino Lena - ma proveremo ad indicare alcune soluzioni dall'esito, comunque, incerto.

Innanzitutto, anche per impedire la prescrizione del proprio credito (che potrà essere di dieci anni, se di natura contrattuale o di cinque anni o più breve negli altri casi) e per far decorrere gli interessi di mora, è necessaria una richiesta scritta di pagamento con raccomandata A/R, che ben potrà fare direttamente il creditore.

In questa delicata fase sarebbe auspicabile avere in mano già un titolo esecutivo (cambiale, assegno bancario o postale, sia circolare o non, sentenza, decreto ingiuntivo, contratto per atto pubblico) o una dichiarazione di riconoscimento del debito e dell'impegno a adempiere.

Il titolo esecutivo permette di procedere con pignoramento contro il debitore e di iscrivere ipoteca giudiziale su eventuali immobili di costui.

La cambiale o l'assegno, pur se rilasciati in garanzia, al momento dell'insoluto, costituiscono titolo esecutivo anche se non sono stati protestati.

Quando il titolo esecutivo manca è necessario procurarselo, ricorrendo al Giudice competente (Giudice di Pace o Tribunale) per l'emissione di un Decreto Ingiuntivo. In questa fase è necessario l'intervento dell'avvocato.

Rammentiamo che tutte le spese anticipate dal creditore dovranno essere restituite insieme al capitale dal debitore.

Il Decreto Ingiuntivo solitamente diventa titolo esecutivo se, trascorsi 40 giorni dalla notifica al debitore, non viene impugnato.

Però, quando è chiesto sulla base di cambiali o assegni o in presenza di una dichiarazione scritta di riconoscimento del debito (per esempio: richiesta di dilazione o rateizzazione di pagamento) il D.I. è provvisoriamente esecutivo.

Per iniziare comunque un pignoramento

### SECONDA PARTE: LA FASE PATOLOGICA

è necessario notificare al debitore atto di precetto.

Se si è fortunati e si sa che il debitore ha beni immobili, si procede con pignoramento immobiliare, altrimenti si pignorano i beni del debitore (i beni mobili che si trovano nell'abitazione o presso l'ufficio o la ditta o gli automezzi).

In caso in cui il debitore abbia conti correnti bancari o postali in attivo o vantati, a sua volta, un credito nei confronti di terzi (per esempio quando sia stato eseguito un lavoro in sub-appalto presso un condominio od un cantiere), si possono aggredire detti crediti nelle forme del pignoramento presso terzi.

Dobbiamo, però, rammentare che l'attività di recupero giudiziale di un credito, oltre ad avere esiti spesso incerti, ha un costo che può rivelarsi sproporzionato rispetto al credito vantato (a causa di costi fissi, quali tassa di iscrizione a ruolo, spese di notifica, tassa di registrazione del D.I., oltre alle competenze del legale).

Se il credito per cui si procede è rilevante, vale la pena comunque intraprendere un'esecuzione forzata perché è l'unica via per mettere il credito in perdita in bilancio. Al contrario, se il debito è di importo esiguo e le informazioni di cui disponiamo non sono rassicuranti, potrà essere più proficuo non procedere ma mettere in perdita la somma, previa lettera di messa in mora e parere motivato di un legale circa la irrecuperabilità del credito (per esempio per esistenza di altre esecuzioni incipienti, assenza di beni mobili e crediti etc.).

**Nel prossimo numero, sull'argomento tratteremo i metodi alternativi di recupero crediti.**



## Basilea 3

L'accordo  
che impone nuovi  
requisiti alle banche

Nei primi giorni dello scorso settembre il Comitato sulla vigilanza bancaria ha approvato Basilea 3, una riforma pensata per rafforzare le banche ed evitare altre crisi economiche come quella generata nel 2009.

In parole semplici Basilea 3 obbliga le banche a tenere più soldi da parte, ne consegue che tutte quelle operazioni che comportano dei rischi come l'erogazione di crediti devono essere compensate da un maggiore capitale tenuto a riserva. Ovvero le banche devono tenere più soldi in cassaforte.

Basilea 3, se da una parte cerca di dare maggiore sicurezza al risparmiatore, dall'altra riduce la capacità del sistema bancario di erogare credito e di conseguenza una maggiore difficoltà da parte delle imprese di accedere a qualsiasi forma di finanziamento.

È chiaro che se le banche hanno meno soldi a disposizione per le operazioni di finanziamento saranno obbligate ad effettuare una selezione importante sulle imprese cui erogare il credito. Vi ricordo che anche l'anticipo di fatture è un'operazione di credito.

Come può una ditta Idraulica rispondere alle proprie esigenze di accedere al credito?

Due sono i punti su cui porre attenzione:  
1 la capitalizzazione della propria azienda deve essere tale da rispondere ai criteri minimi che portano ad avere credibilità verso il sistema bancario;  
2 presentare in banca fatture che siano rispettate alle scadenze.

Rispettare queste due semplici regole aiuterà tutte le imprese nella gestione del credito necessario per lavorare.



# ZENITH

## TECNOLOGIE SOLARI

ZENITH  
FOTOVOLTAICO

ZENITH  
GEOTERMICO

ZENITH  
SOLARE TERMICO  
SOLARE TERMICO  
ZENITH

ZENITH  
ANALISI ENERGETICHE  
ANALISI ENERGETICHE  
ZENITH

FOTOVOLTAICO  
ZENITH

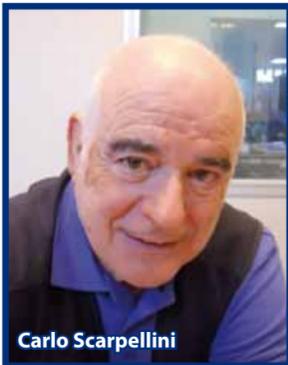
GEOTERMICO  
ZENITH

www.zenithsolare.it

DISTRIBUITO IN ESCLUSIVA DA I RIVENDITORI  
IDROTIRRENA TOSCANA



Edo Gerini



Carlo Scarpellini



Sandro Incerpi

LA PROMOZIONE  
DEI NUOVI IMPIANTI  
SODDISFA I CLIENTI

## Si punta sulle energie rinnovabili

Chi sono

### Gerini Edo

**GERINI EDO & C. S.R.L.**  
Cecina • Corso Matteotti, 231  
INIZIO ATTIVITÀ: 1974  
DIPENDENTI: 18  
STRUTTURA: sala mostra, magazzino  
e tutti i mezzi per fare i servizi di cantiere  
TIPO CLIENTELA: privati, enti Pubblici ed  
imprese edili in genere. Cecina, Rosignano,  
Livorno, tutta la provincia di Livorno e Pisa.  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA: impianti  
idraulici, termici, sanitari, solare termico e  
fotovoltaico.  
Frequentiamo corsi su fotovoltaico,  
solare termico, impianti a gas in genere e  
climatizzazione.

### Boni&Scarpellini

**Boni & Scarpellini S.N.C.**  
Pisa • via Metastasio, 21-23 Ghezzano  
INIZIO ATTIVITÀ: 1955  
DIPENDENTI: 20  
TIPO CLIENTELA: enti Pubblici, imprese,  
privati  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA: impianti  
termoidraulici, di condizionamento e  
trattamento dell'aria, antincendio e solare  
termico.  
Azienda certificata ISO 9001

### Sandro Incerpi

**Idrotech di Inceppi Sandro&C. snc**  
Pistoia • via Nieri 29 Pescia  
INIZIO ATTIVITÀ: 2001  
DIPENDENTI: 5 + 1 titolare  
TIPO CLIENTELA: medio/alta privato/industriale  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA: impianti  
idraulici, condizionamento, termico, solare,  
fotovoltaico, elettrico

La situazione attuale,  
le politiche aziendali,  
la sicurezza e le  
energie rinnovabili  
viste da tre installatori:  
Boni&Scarpellini  
di Ghezzano, Edo Gerini  
di Cecina, Sandro Incerpi  
di Pescia

siamo sul mercato da 55 anni.

**Incerpi** Puntiamo molto sulla qualità del lavoro e sul proporre all'utente finale sempre materiali di ottima qualità e al passo con i tempi. Tutto ciò ovviamente comporta investire nel tempo per la formazione tecnica e professionale, ma credo che sia inevitabile per giustificare i costi degli impianti ed i risparmi che portano.

**E nello stesso modo cosa vi fanno apprezzare e scegliere un fornitore invece di un altro ovvero quanto pesa nella vostra scelta il prezzo, la qualità del prodotto ed i servizi offerti?**

**Gerini** La mia azienda cerca prima di tutto la professionalità e la serietà dei fornitori ai quali si rivolge, rapportandoci con aziende valide e stimare e siamo molto soddisfatti del servizio che ci viene offerto.

**Boni&Scarpellini** Quello che vale per i nostri Clienti vale anche per noi. Il prezzo è importante, ma sono importanti anche le altre cose, come il servizio che il grossista ci rende.

**Incerpi** Sicuramente i prezzi vanno tenuti d'occhio, ma conta molto anche un buon ufficio tecnico e una buona logistica per reperire i materiali prima possibile.

**Sicurezza impianti: nella sua esperienza di lavoro quotidiano, oltre agli impianti realizzati dalla sua azienda avrà modo di vedere la situazione oggettiva degli impianti esistenti. Ritiene che ci sia un progressivo miglioramento degli standard di sicurezza o c'è ancora tanto da fare? Ed i controlli effettuati e le norme sempre più restrittive stanno avendo un effetto pratico di miglioramento nella sicurezza?**

**Gerini** La sicurezza degli impianti è veramente essenziale e noi, nella loro realizzazione, ci atteniamo scrupolosamente alle normative vigenti. Utilizziamo materiali rigorosamente certificati e omologati, che possano garantire gli standard di sicurezza anche per interventi su impianti già esistenti.

**Boni&Scarpellini** Sicuramente rispetto ad anni passati la sicurezza è migliorata tantissimo, e se le procedure vengono applicate gli incidenti vengono ridotti proprio al minimo. Anche sui vecchi impianti ormai vengono applicate le misure di sicurezza di oggi.

**Incerpi** Secondo noi il cambiamento in positivo c'è stato. Le norme ci costringono sempre più a costruire impianti più sicuri. È un po' peggiorata la parte dei controlli sugli impianti esistenti e su quelli da risanare completamente che sono veramente tanti.

**Quanto le energie rinnovabili (solare termico e fotovoltaico) sono percepite come un costo aggiuntivo e quanto un risparmio in termini di energia; il settore è in grado di proporre alla clientela i piani di ammortamento previsti dalla loro installazione e quindi i ritorni economici per il cliente?**

**Gerini** La mia azienda, sensibilizzata nel corso di questi ultimi anni alla realizzazione di impianti che utilizzino materiali e sistemi per il risparmio energetico, si fa promotrice anche verso la propria clientela dell'utilizzo delle energie rinnovabili.

Da oltre un anno proponiamo anche impianti fotovoltaici, eolici e geotermici - che forniamo chiavi in mano - a partire dalla progettazione sino alla richiesta dei contributi previsti, con piena soddisfazione del cliente.

**Boni&Scarpellini** Per ora sono sempre pochi i privati che dopo essersi informati sui costi del solare termico poi realizzano l'impianto e nei casi che abbiamo analizzato non sempre la convenienza è risultata così tangibile in tempi brevi. Penso comunque che il settore subirà un progressivo incremento in quanto le nuove generazioni sono più sensibili a sacrificare qualche euro nel nome dell'ecologia e del risparmio energetico.

**Incerpi** Il settore fotovoltaico è il sistema del momento nella nostra realtà. La maggior parte della clientela che è interessata è già a conoscenza di quello che è il risparmio diluito nel tempo e invece del costo nell'immediato, ma ugualmente è interessata ad affrontare il lavoro visto anche il beneficio ambientale.

servizio ed un buon lavoro è possibile ottenere qualità, prezzo e successivo risparmio.

**Boni&Scarpellini** Il prezzo è importantissimo, se non abbiamo un rapporto consolidato con il Cliente, se possiamo discutere di soluzioni tecniche allora il discorso cambia. Anche il servizio è una componente importante, i nostri Clienti sono molto esigenti e pretendono una puntualità estrema. Riguardo al risparmio energetico, come dicevo prima, se siamo in condizioni di descrivere al cliente le peculiarità di certi impianti, abbiamo molte più possibilità di installarli e di superare l'aspetto del prezzo. Anche la garanzia è importante e noi, oltre a quella del produttore, ci mettiamo la nostra, visto che

A partire dall'inizio del 2010 si è notato un certo fermento nel mercato di settore, crede possa essere il segnale di una ripresa definitiva o solo un "fuoco di paglia" destinato a spegnersi?

**Gerini** A mio avviso si avvertono segnali di ripresa, quanto meno la mia azienda presenta un trend positivo. Tutto ciò dovrebbe comportare un diverso approccio nei confronti della crisi e stimolare gli operatori a non essere eccessivamente pessimisti.

**Boni&Scarpellini** Sembra che dallo scorso mese di marzo ci sia un certo fermento positivo, ma penso anche che non durerà. Dovremo abituarci ad un appiattimento dei fatturati.

**Incerpi** Purtroppo noi stiamo lavorando molto alla giornata, cerchiamo di essere sempre disponibili anche per gli interventi non programmati. Stiamo allargando le nostre abituali attività nel settore industriale principalmente, proponendo le energie alternative per il settore civile abbiamo ancora molti dubbi.

Quali sono le politiche aziendali che ha attuato per contrastare la diminuzione del giro d'affari?

**Gerini** Nell'impiantistica non abbiamo avvertito una diminuzione del giro d'affari; in più, per mantenere il nostro andamento, abbiamo puntato sulle energie rinnovabili, in particolare sul fotovoltaico, in cui crediamo molto, ricavandone un riscontro positivo da parte della clientela.

**Boni&Scarpellini** Una organizzazione più capillare dei cantieri, meno sprechi in tutti i nostri reparti, particolare attenzione ai prezzi di acquisto.

**Incerpi** Cercare di avere meno sprechi possibili, migliorare la qualità del lavoro sotto tutti i profili.

Uno dei problemi principali è dato dalla mancanza di liquidità che si ripercuote in maniera negativa sulla gestione di gran parte delle aziende del settore edile e impiantistico, come vive questo momento?

**Gerini** Difficoltà nella riscossione e nell'allungamento dei tempi di pagamento sono ormai una realtà. Noi siamo soliti usare molta cautela nell'accettare i nuovi lavori e successivamente, una volta acquisiti, cerchiamo di andare incontro alle esigenze dei clienti pur non trascurando le nostre finalità aziendali.

**Boni&Scarpellini** In questi momenti così duri per la liquidità purtroppo abbiamo fatto ricorso anche a risorse personali. Ricorrere ad altri sistemi può essere dannoso per i bilanci aziendali, e curiamo la massima attenzione alle fatture che oggi vengono emesse in tempi brevissimi.

**Incerpi** È la parte più difficile da gestire. Sicuramente c'è da fare attenzione nel valutare ogni singolo nuovo cliente per non ritrovarsi, come succede sempre più spesso, a spiacevoli inconvenienti. In tutto questo ci vuole anche un po' di fortuna.

Nel proporsi alla clientela quanto incide il prezzo e quanto il servizio, quale la chiarezza nella formulazione del preventivo, i previsti risparmi energetici dell'impianto proposto, la qualità e la garanzia sui prodotti installati ecc.?

**Gerini** Ritengo che la qualità del prodotto sia importante, purché sia affiancata dalla professionalità. La scelta dei materiali per il raggiungimento di un risparmio energetico e, quindi, di denaro è essenziale. Con un buon

CRISTINA



### Nuova cartuccia Eco-Friendly

Con la nuova cartuccia viene ridotto sensibilmente il consumo di energia. Quando la leva è in posizione centrale il miscelatore eroga solo acqua fredda evitando così che la caldaia si accenda. Portando la leva verso sinistra si avrà l'accensione della caldaia e l'acqua comincerà ad essere tiepida fino a diventare completamente calda.

INTERVISTE

# EUROTIS

S A F E T Y S Y S T E M S

## PROMO 2010

# PROMOZIONE KIT PER IMPIANTI ACQUA, SOLARE E GAS



**PREZZO  
OFFERTA  
€ 180,00  
+ IVA**

A06-0001-3149

CLLAT DISTRIBUTORE DEL SYSTEMA 70 ROTEX

## Riscaldamento a pavimento o radiatori?

Un moderno sistema di riscaldamento li richiede entrambi

**Una decisione importante:** Radiatori, riscaldamento a pavimento o entrambi? Questa decisione si rivela di particolare importanza nel futuro utilizzo della vostra casa, il sistema di riscaldamento può limitare in modo importante la libertà nella scelta dell'arredamento.

La nuova tendenza di costruire case con ambienti luminosi, grandi vetrate e la sempre crescente esigenza di benessere ambientale fanno di un moderno sistema di riscaldamento a pavimento la scelta ottimale e libera da vincoli nella realizzazione dell'arredamento.

Nelle moderne abitazioni ci si orienta sempre più spesso verso soluzioni impiantistiche che comprendano sia zone riscaldate a pavimento che zone riscaldate a radiatori secondo le esigenze e gli utilizzi.

L'installazione dei due sistemi comporta costi molto elevati in quanto nella maggior parte dei casi sono necessarie temperature di mandata diverse e quindi è necessario installare due circuiti d'alimentazione, due pompe e due regolazioni separate, in pratica due impianti.

### NON È PIÙ UN LUSO

La soluzione è Systema 70 di ROTEX: un sistema di distribuzione del calore con il quale riscaldamento a pavimento e radiatori funzionano con la stessa temperatura dell'acqua di mandata (fino ad un massimo di 70°C) senza superare le temperature superficiali del pavimento consentite dalla normativa in vigore (EN 1264). Tutti i costi fino ad ora indispensabili per la combinazione dei due tipi di riscaldamento sono azzerati.

### INFINITE POSSIBILITÀ DI SCELTA DELLE SUPERFICI RISCALDANTI

Nelle abitazioni mono o plurifamiliari ambienti come mansarde o seminterrati vengono riscaldati a radiatori in quanto adibiti ad uso saltuario. Nelle zone di soggiorno, cucine e nelle stanze da letto il comfort del riscaldamento a pavimento è un must irrinunciabile. Nei bagni l'integrazione dei due sistemi permette di sommare i vantaggi.

### RISCALDAMENTO E RAFFRESCAMENTO

ROTEX Systema 70, un clima accogliente in inverno e in estate. Con l'aggiunta di pochi componenti il riscaldamento a pavimento si trasforma in un efficace sistema di raffreddamento.

### ROTEX SYSTEMA 70: SOLUZIONE NO PROBLEM!

- Liberi di scegliere le superfici riscaldanti per ogni ambiente: riscaldamento a pavimento, radiatori o entrambi
- Organizzazione individuale degli ambienti
- Massima sicurezza grazie al tubo riscaldante doppio
- Calore sano ed accogliente
- Regolazione ambiente facile
- Funzionamento a basso consumo
- Economico all'acquisto

# ROTEX

### COSÌ FUNZIONA SYSTEMA 70:

Con Systema 70 si possono collegare allo stesso collettore sia radiatori sia zone riscaldate a pavimento senza la necessità di realizzare due linee d'adduzione. La progettazione si può effettuare con una temperatura massima di 70/55° C oppure con temperature inferiori, ad es. 60/50° C o 55/45° C senza alcuna limitazione.

### ABBINAMENTO A CALDAIE A CONDENSAZIONE

Systema 70 è un riscaldamento a bassa temperatura. La temperatura di progetto può essere liberamente scelta anche in funzione della tipologia di caldaia utilizzata. Grazie all'unica temperatura di mandata e all'elevato salto termico del sistema, l'uso di caldaie a condensazione è estremamente conveniente. L'abbinamento di Systema 70 con caldaie a condensazione (a gas o gasolio) garantisce una consistente economia di utilizzo e un basso impatto ambientale. Anche alle massime condizioni di progetto la bassa temperatura di ritorno permette di sfruttare il fenomeno della condensazione. Ipotizzando una temperatura media di utilizzo di 55/45 °C il campo di utilizzo rimane sempre nella fascia ottimale per lo sfruttamento dell'energia recuperabile grazie alla condensazione.

### POMPA DI CALORE - ENERGIE RINNOVABILI.

I vantaggi di ROTEX Systema 70 possono essere sfruttati anche in combinazione con una pompa di calore, a condizione che essa sia in grado di mettere a disposizione la temperatura di mandata necessaria. La pompa può essere di qualunque tipo: aria/ acqua, acqua/ acqua, geotermico/ acqua.

# COSMOGAS®

## NOVA dens K Caldaie con il **KERS** potenza da **F1**



La caldaia a condensazione in grado di recuperare energia che normalmente andrebbe persa



Acquajet

## SOLAR dens

Gruppo Termico compatto a condensazione integrato con pannelli solari per riscaldamento e produzione A.C.S. Non necessita di antilegionella.



Scambiatore primario a circolazione ripartita C.R.R. Garanzia 5 anni.



[www.cosmogas.com](http://www.cosmogas.com)

Per Perugia:  
**CUCINELLI WALTER**  
cell. 335.5323784

Per Pisa, Lucca e Livorno:  
**DATA RAPPRESENTANZE snc**  
Tel. 050.985032

Per Firenze, Prato e Pistoia:  
**AGENZIA MAGHERI sas G. & C.**  
cell. 335.6284176 - 339.8014644



**TERMINE RICONOSCIMENTO DELLE TARIFFE INCENTIVANTI**

(art. 1-septies LEGGE 13 agosto 2010, n. 129)

Per il vecchio conto energia, che andrà a scadere con la fine del 2010, l'articolo 1-septies della legge 13 agosto 2010 n° 129, ha stabilito che le tariffe incentivanti sono riconosciute a tutti i soggetti che abbiano concluso entro il 31 dicembre 2010 l'installazione dell'impianto fotovoltaico, abbiano comunicato all'amministrazione competente al rilascio dell'autorizzazione, al gestore di rete e al GSE, entro la medesima data, la fine lavori ed entrino in esercizio entro il 30 giugno 2011.

La comunicazione deve essere accompagnata da asseverazione, redatta da tecnico abilitato, di effettiva conclusione dei lavori e di esecuzione degli stessi nel rispetto delle pertinenti normative. Il gestore di rete e il GSE, ciascuno nell'ambito delle proprie competenze, possono effettuare controlli a campione per la verifica delle comunicazioni, ferma restando la medesima facoltà per le amministrazioni competenti al rilascio dell'autorizzazione. Visto il limitato spazio a disposizione ci limitiamo a descrivere i primi articoli contenuti nel Titolo I del Decreto ed il titolo II - Impianti solari fotovoltaici

**Impianto fotovoltaico con innovazione tecnologica:** è un impianto fotovoltaico che utilizza moduli e componenti caratterizzati da significative innovazioni tecnologiche.

**Sistema con profilo di scambio prevedibile:** è il sistema avente tutte le seguenti caratteristiche:

- 1) è costituito da uno o più impianti fotovoltaici gestiti dal soggetto responsabile unitariamente con un aggregato di punti di immissione, punti di prelievo e di eventuali sistemi di accumulo dell'energia, trattati su base oraria e sottesi ad un'unica cabina primaria;
- 2) è realizzato con uno o più impianti fotovoltaici che hanno una potenza nominale complessiva superiore a 200 kW e inferiore a 10 MW. Tale potenza nominale deve inoltre essere almeno pari alla somma delle potenze nominali degli eventuali impianti di produzione diversi dagli impianti fotovoltaici, nonché alla somma delle potenze disponibili dei punti di prelievo di cui al punto precedente;
- 3) ha un profilo complessivo di scambio con la rete elettrica che rispetta un programma orario nelle ore comprese tra le 8:00 e le 20:00, comunicato il giorno prima dal soggetto responsabile al soggetto attuatore con un margine di errore del 10% in ciascun giorno;

- d) contribuiti in conto capitale in misura non superiore al 30% del costo di investimento per impianti fotovoltaici realizzati su aree oggetto di interventi di bonifica, ubicate all'interno di siti contaminati come definiti dall'articolo 240 del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152 e successive modificazioni o integrazioni, purché il soggetto responsabile dell'impianto assuma la diretta responsabilità delle preventive operazioni di bonifica; i predetti contribuiti non sono cumulabili con il premio di cui all'articolo 10, comma 1, lettera a);
- e) contribuiti in conto capitale in misura non superiore al 30% del costo di investimento per impianti fotovoltaici integrati con caratteristiche innovative;
- f) contribuiti in conto capitale in misura non superiore al 30% del costo di investimento per impianti fotovoltaici a concentrazione;
- g) finanziamenti a tasso agevolato erogati in attuazione dell'articolo 1, comma 1111, della legge 27 dicembre 2006, n. 296;

## Impianti solari fotovoltaici

**SOGGETTI AMMESSI ALL'INCENTIVAZIONE (art. 7)**

- a) le persone fisiche; b) le persone giuridiche; c) i soggetti pubblici; d) i condomini di unità abitative e/o di edifici.

**DIMENSIONE MINIMA DELL'IMPIANTO (art. 7)**

Non inferiore a 1 Kw.

**COME SONO COLLEGATI ALLA RETE (art. 7)**

Ogni singolo impianto fotovoltaico dovrà essere caratterizzato da un unico punto di connessione alla rete elettrica, non condiviso con altri impianti fotovoltaici.

**QUALI IMPIANTI SONO INCENTIVABILI (art. 7)**

Quelli realizzati con componenti di nuova costruzione o comunque non già impiegati in altri impianti e realizzati in conformità alle pertinenti norme tecniche.

**TARIFFE INCENTIVANTI (art. 8)**

Le tariffe incentivanti che seguono si applicano agli impianti solari fotovoltaici che entrano in esercizio a seguito di interventi di nuova costruzione, rifacimento totale o potenziamento, in data successiva al 31 dicembre 2010.

Gli impianti fotovoltaici che entrano in esercizio entro il 31 dicembre 2011, ha diritto alla tariffa incentivante di cui alla tabella A.

L'energia elettrica prodotta dagli impianti fotovoltaici che entrano in esercizio nel 2012 e 2013 ha diritto alla tariffa di cui alla Tabella A, colonna C), decurtata del 6% all'anno, con arrotondamento commerciale alla terza cifra decimale.

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

Con decreto da emanare entro il 31 dicembre 2012, sono aggiornate le tariffe di cui al presente titolo, per gli impianti che entrano in esercizio in data successiva al 31 dicembre 2013. In assenza del decreto, si applica la decurtazione del 6% annua per ciascuno degli anni successivi al 2013.

Gli impianti entrati in esercizio a seguito di potenziamento possono accedere alle tariffe incentivanti limitatamente alla produzione aggiuntiva.

**PREMIO AGLI IMPIANTI ABBINATI AD UN USO EFFICIENTE DELL'ENERGIA (art. 9)**

1 Gli impianti fotovoltaici operanti in regime di scambio sul posto e realizzati sugli edifici possono beneficiare di un premio aggiuntivo rispetto alle tariffe previste dal presente Titolo, qualora abbinati ad un uso efficiente dell'energia.

2 Per accedere al premio il soggetto responsabile: a) si dota di un attestato di certificazione energetica relativo all'edificio o unità immobiliare su cui è ubicato l'impianto, comprendente anche l'indicazione

di possibili interventi migliorativi delle prestazioni energetiche dell'edificio o dell'unità immobiliare; b) successivamente alla data di entrata in esercizio dell'impianto fotovoltaico, effettua interventi sull'involucro edilizio tra quelli individuati nella medesima certificazione energetica che conseguano una riduzione di almeno il 10% di entrambi gli indici di prestazione energetica estiva e invernale dell'involucro edilizio relativi all'edificio o all'unità immobiliare rispetto ai medesimi indici come individuati nella certificazione energetica; c) si dota di una nuova certificazione energetica come individuato nella certificazione energetica di cui al punto a).

3 A seguito dell'esecuzione degli interventi, il soggetto responsabile presenta istanza per il riconoscimento del premio al soggetto attuatore corredata delle certificazioni energetiche dell'edificio o unità immobiliare, di cui al comma 2, lettere a) e c).

4 Il premio è riconosciuto a decorrere dall'anno solare successivo alla data di ricevimento dell'istanza e consiste in una maggiorazione percentuale della tariffa riconosciuta, in misura pari alla metà della percentuale di riduzione del fabbisogno di energia conseguita con arrotondamento commerciale alla terza cifra decimale. Il premio è riconosciuto per il periodo residuo di diritto alla tariffa incentivante. La maggiorazione predetta non può in ogni caso eccedere il 30% della tariffa incentivante riconosciuta alla data di entrata in esercizio dell'impianto fotovoltaico.

5 L'esecuzione di nuovi interventi sull'involucro edilizio che conseguano un'ulteriore riduzione di almeno il 10% di entrambi gli indici di prestazione energetica estiva e invernale dell'edificio o unità immobiliare, certificata con le modalità di cui al comma 2, è presupposto per il riconoscimento di un ulteriore premio, determinato in riferimento alla somma delle riduzioni ottenute ai sensi del comma 4, fermo restando il limite massimo del 30%.

6 Per gli impianti fotovoltaici operanti in regime di scambio sul posto, realizzati su edifici di nuova costruzione, ovvero per cui sia stato ottenuto il pertinente titolo edilizio in data successiva alla data di entrata in vigore del presente decreto, il premio di cui al presente articolo consiste in una maggiorazione del 30% della tariffa riconosciuta qualora sia conseguita una prestazione energetica per il raffrescamento estivo dell'involucro di almeno il 50% inferiore ai valori minimi di cui all'articolo 4, comma 3, del D.P.R. 59/2009 nonché una prestazione energetica per la climatizzazione invernale di almeno il 50% inferiore ai valori minimi di cui all'articolo 4, comma 2, del D.P.R. 59/2009. Il conseguimento di detti valori è attestato da certificazione energetica.

7 Per gli edifici parzialmente climatizzati, la produzione dell'impianto fotovoltaico che può accedere al premio di cui al presente articolo è quella riferibile all'impianto o porzione di impianto che sottende l'equivalente della superficie utile climatizzata.

**PREMI PER SPECIFICHE TIPOLOGIE E APPLICAZIONI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI (art. 10)**

1 La tariffa individuata sulla base dell'articolo 8 è incrementata, con arrotondamento commerciale alla terza cifra decimale:

- a) del 5% per gli impianti fotovoltaici non realizzati su edifici, qualora i medesimi impianti siano ubicati in zone classificate alla data di entrata in vigore del presente decreto dal pertinente strumento urbanistico come industriali, commerciali, cave o discariche esaurite, area di pertinenza di discariche o di siti contaminati come definiti dall'articolo 240 del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152 e successive modificazioni o integrazioni;
- b) del 5% per gli impianti realizzati su edifici, operanti in regime di scambio sul posto, realizzati da comuni con popolazione inferiore a 5.000 abitanti sulla base dell'ultimo censimento Istat effettuato prima della data di entrata in esercizio dei medesimi impianti, dei quali i predetti comuni siano soggetti responsabili;
- c) del 10% per gli impianti realizzati su edifici, installati in sostituzione di coperture in eternit o comunque contenenti amianto.

2 Per i sistemi con profilo di scambio prevedibile, le tariffe sono incrementate del 20% relativamente all'energia prodotta in ciascun giorno in cui sono verificate le condizioni di cui all'articolo 2, comma 1, lettera q), punto iii.

3 Per accedere al premio di cui al comma 2, il soggetto responsabile:

- a) richiede al soggetto attuatore la qualifica di sistema con profilo di scambio prevedibile, trasmettendo in aggiunta alla documentazione di cui all'allegato 3, tutti gli schemi progettuali necessari alla verifica della rispondenza dei requisiti di cui all'articolo 2, comma 1, lettera q);
- b) comunica giornalmente al soggetto attuatore il programma di scambio con la rete elettrica previsto per il giorno successivo.

4 La maggiorazione tariffaria di cui al comma 2 sono attribuite dal soggetto attuatore a consuntivo, previa verifica su base annuale della corrispondenza dei profili di scambio con la rete elettrica preventivamente comunicati con i profili di scambio realmente registrati.

5 Entro novanta giorni dalla pubblicazione del provvedimento attuativo di quanto indicato all'articolo 15, comma 1, lettera e), il Gse pubblica un'apposita procedura contenente indicazioni di dettaglio circa la documentazione da trasmettere per le verifiche di cui al comma 4, e le procedure di comunicazione di cui al comma 3, lettera b).

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

"pergole": strutture di pertinenza di unità a carattere residenziale, atta a consentire il sostegno di verde rampicante su terrazzi, cortili o giardini, con una ridotta superficie di copertura in pianta. Non rientrano in questa tipologia specifica quelle strutture realizzate in ampi spazi aperti, anche con destinazione agricola, scollegati da edifici residenziali.

"pensiline": strutture accessorie poste a copertura di parcheggi o percorsi pedonali. Non rientrano in questa tipologia specifica quelle strutture realizzate in ampi spazi aperti, anche con destinazione agricola, che risultano scollegate e non funzionali a strutture ad uso pubblico o ad edifici con qualsiasi destinazione d'uso.

"tettoie": strutture poste a copertura di ambienti esterni agli edifici formate da spioventi che poggiano sul muro degli edifici stessi.

# Incentivazione della produzione di energia elettrica mediante conversione fotovoltaica della fonte solare

**FINALITÀ E CAMPO DI APPLICAZIONE (art. 1)**

· impianti fotovoltaici che entrano in esercizio in data successiva al 31 dicembre 2010, nonché agli impianti fotovoltaici con innovazione tecnologica, che entrano in esercizio in data successiva all'entrata in vigore del provvedimento di cui all'articolo 14-bis del presente decreto.

· Il decreto 19 febbraio 2007 continua ad applicarsi, tenendo conto di quanto previsto all'articolo 19 e delle modificazioni di cui all'articolo 20, agli impianti fotovoltaici che entrano in esercizio entro il 31 dicembre 2010.

· Agli impianti fotovoltaici a concentrazione, che entrano in esercizio dopo la data di entrata in vigore del presente decreto ed entro il 31 dicembre 2010, si applicano le tariffe incentivanti di cui al presente decreto e le procedure per l'accesso alle tariffe medesime di cui al Decreto ministeriale 19 febbraio 2007.

**PRINCIPALI DEFINIZIONI (art. 2)**

Data di entrata in esercizio di un impianto fotovoltaico: è la prima data utile a decorrere dalla quale sono verificate tutte le seguenti condizioni:

- 1) l'impianto è collegato in parallelo con il sistema elettrico;
- 2) risultano installati tutti i contatori necessari per la contabilizzazione dell'energia prodotta e scambiata o ceduta con la rete;
- 3) risultano assolti tutti gli eventuali obblighi relativi alla regolazione dell'accesso alle reti;
- 4) risultano assolti gli obblighi previsti dalla normativa fiscale in materia di produzione di energia elettrica; fiscale in materia di produzione di energia elettrica;

**Impianto fotovoltaico integrato con caratteristiche innovative:** è l'impianto fotovoltaico che utilizza moduli e componenti speciali, sviluppati specificatamente per sostituire elementi architettonici, e che risponde ai requisiti costruttivi e alle modalità di installazione indicate in allegato 4;

**Impianto fotovoltaico a concentrazione:** è composto principalmente da un insieme di moduli in cui la luce solare è concentrata, tramite sistemi ottici, su celle fotovoltaiche, da uno o più gruppi di conversione della corrente continua in corrente alternata e da altri componenti elettrici minori;

4) il profilo di cui al punto 3 è rispettato per almeno 300 giorni all'anno.

**OBIETTIVI E LIMITI MASSIMI DELLA POTENZA ELETTRICA CUMULATIVA (art. 3)**

L'obiettivo nazionale di potenza nominale fotovoltaica cumulata da installare è stabilito in 8.000 MW entro il 2020.

L'attuale disponibilità è di:

- 3.000 MW per impianti solari fotovoltaici;
- 300 MW per impianti fotovoltaici integrati con caratteristiche innovative;
- 200 MW per impianti fotovoltaici a concentrazione.

In caso di esaurimento delle disponibilità hanno diritto alle tariffe incentivanti gli impianti che entrano in esercizio entro quattordici mesi dalle date, comunicate dal soggetto attuatore sul proprio sito internet, nelle quali risultano raggiunti i tetti di disponibilità. Il termine di quattordici mesi è elevato a ventiquattro mesi per i soli impianti i cui soggetti responsabili sono soggetti pubblici.

**CUMULABILITÀ DEGLI INCENTIVI (art. 5)**

1 Le tariffe incentivanti di cui al presente decreto sono cumulabili esclusivamente con i seguenti benefici e contributi pubblici finalizzati alla realizzazione dell'impianto:

- a) contribuiti in conto capitale in misura non superiore al 30% del costo di investimento per impianti fotovoltaici realizzati su edifici aventi potenza nominale non superiore a 3kW;
- b) contribuiti in conto capitale fino al 60% del costo di investimento per impianti fotovoltaici che siano realizzati su scuole pubbliche o paritarie di qualunque ordine e grado ed il cui il soggetto responsabile sia la scuola ovvero il soggetto proprietario dell'edificio scolastico, nonché su strutture sanitarie pubbliche, ovvero su edifici che siano sedi amministrative di proprietà di Enti locali o di Regioni e Province autonome;
- c) contribuiti in conto capitale in misura non superiore al 30% del costo di investimento per impianti fotovoltaici che siano realizzati su edifici pubblici diversi da quelli di cui alle lettere a) e b), ovvero su edifici di proprietà di organizzazioni riconosciute

h) benefici conseguenti all'accesso a fondi di garanzia e di rotazione istituiti da Enti locali o Regioni e Province autonome.

2 Fermo restando il diritto al beneficio della riduzione dell'imposta sul valore aggiunto per gli impianti facenti uso di energia solare per la produzione di calore o energia, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, e al decreto del Ministro delle finanze 29 dicembre 1999, le tariffe incentivanti di cui al presente decreto non sono applicabili qualora, in relazione all'impianto fotovoltaico, siano state riconosciute o richieste detrazioni fiscali.

3 Non possono accedere alle tariffe di cui al presente decreto gli impianti che hanno beneficiato delle tariffe incentivanti introdotte dai decreti interministeriali 28 luglio 2005, 6 febbraio 2006 e 19 febbraio 2007.

4 Agli impianti fotovoltaici per la cui realizzazione siano previsti o siano stati concessi incentivi pubblici di natura nazionale, regionale, locale o comunitaria, in conto capitale o in conto interessi, si applicano le condizioni di cumulabilità previste dal decreto ministeriale 19 febbraio 2007, a condizione che i bandi per la concessione degli incentivi siano stati pubblicati prima della data di entrata in vigore del presente decreto e che gli impianti entrino in esercizio entro il 31 dicembre 2011.

**RITIRO E VALORIZZAZIONE DELL'ENERGIA ELETTRICA PRODotta DAGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI (art. 6)**

1 L'energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici di potenza nominale non superiore a 200 kW può beneficiare della disciplina dello scambio sul posto. Tale disciplina continua ad applicarsi dopo il termine del periodo di diritto alle tariffe incentivanti di cui al presente decreto.

2 L'energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici che non beneficiano della disciplina dello scambio sul posto, dall'Autorità per l'energia elettrica e il gas ai sensi dell'articolo 13, comma 3, del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387, ovvero ceduta sul mercato.

3 I benefici sono aggiuntivi alle tariffe e ai premi.

	Tariffa corrispondente					
	A		B		C	
Inervallo di potenza	Impianti entrati in esercizio in data successiva al 31 dicembre 2010 ed entro il 30 aprile 2011		Impianti entrati in esercizio in data successiva al 30 aprile 2011 ed entro il 31 agosto 2011		Impianti entrati in esercizio in data successiva al 31 agosto 2011 ed entro il 31 dicembre 2011	
	Impianti fotovoltaici realizzati sugli edifici	Altri impianti fotovoltaici	Impianti fotovoltaici realizzati sugli edifici	Altri impianti fotovoltaici	Impianti fotovoltaici realizzati sugli edifici	Altri impianti fotovoltaici
[kW]	[€/kWh]	[€/kWh]	[€/kWh]	[€/kWh]	[€/kWh]	[€/kWh]
1 ≤ P ≤ 3	0,402	0,362	0,391	0,347	0,380	0,333
3 ≤ P ≤ 20	0,377	0,339	0,360	0,322	0,342	0,304
20 ≤ P ≤ 200	0,358	0,321	0,341	0,309	0,323	0,285
200 ≤ P ≤ 1000	0,355	0,314	0,335	0,303	0,314	0,266
1000 ≤ P ≤ 5000	0,351	0,313	0,327	0,289	0,302	0,264
P > 5000	0,333	0,297	0,311	0,275	0,287	0,251

È partita ancora a giugno la fantastica promozione Sime "Valore Vincente", la promozione che premia il lavoro e la professionalità di tutti gli installatori, veri protagonisti del successo dell'azienda leghnese.

È un programma di incentivazione semplice, veloce da gestire, con una modalità completamente diversa dalle solite promozioni. Infatti per partecipare alla promozione "Valore Vincente" è sufficiente collegarsi ad internet, caricare le prove d'acquisto, scegliere uno tra i 30.000 premi presenti nel negozio virtuale ed attendere al massimo tre giorni per vedersi recapitare il regalo direttamente a casa, senza alcun costo aggiuntivo. Si evita così di dover compiere noiose operazioni come raccogliere ed incollare punti di carta su cartoline, dover rivolgersi a qualcuno per capire il funzionamento, o recarsi da qualche parte a ritirare i premi.

e con un valore d'acquisto espresso in €punti assolutamente più che competitivo. Meglio di tutte le catene di elettronica! "La modalità per caricare le prove d'acquisto è semplice e veloce: il sistema riconosce la matricola della caldaia che ho inserito e mi attribuisce i punti immediatamente, un gioco da ragazzi, per l'appunto!" Raffaele racconta poi del primo regalo che si è fatto: "Avevo visto il famoso Ipad che mi interessava sin da quando è uscito. Tempo tre giorni dall'ordine e me lo hanno recapitato a casa: fantastico!"

**Partecipare è veramente semplice**  
Collegati al sito [www.simevalorevincente.it](http://www.simevalorevincente.it) e iscriviti alla promozione "VALORE VINCENTE" Acquista una caldaia Sime e cerca la cartolina €punti all'interno dell'imballo che reca sulla confezione il simbolo "VALORE VINCENTE" oppure richiedila al tuo rivenditore di fiducia. Vai nella sezione "carica gli €punti" presente

# Hanno già iniziato a vincere con Valore Vincente

Tutto questo è confermato dall'esperienza del primo installatore che ha ricevuto il primo regalo.

"Mi sono sentito quasi tornare un po' bambino con questa promozione", afferma il tecnico Raffaele Pigna. "Installo Sime da molti anni e mi sono sempre trovato bene: prodotti affidabili e dal giusto rapporto prezzo/prestazioni. Oggi questa promozione mi fa divertire molto. Navigo all'interno del Sime Store On Line e cerco i diversi premi che interessano a me o alla mia famiglia. C'è veramente un mare di articoli tutti interessanti

sul sito [www.simevalorevincente.it](http://www.simevalorevincente.it). Inserisci il numero matricola del prodotto acquistato e il codice univoco che trovi sotto la patina argentata della cartolina. Il sistema ti attribuirà automaticamente i punti corrispondenti al prodotto acquistato. Puoi accumulare gli €punti oppure puoi spenderli subito per regalarti l'oggetto che hai sempre sognato scegliendo tra oltre 30.000 articoli presenti nel catalogo online che viene costantemente aggiornato con gli ultimissimi modelli di televisori, fotocamere, smartphone e molto altro ancora.



Ecco tutti i prodotti che partecipano al programma Sime "VALORE VINCENTE"

## MURALI

### CONDENSAZIONE

ISTANTANEE	
Murelle EV HE	da 12 a 34 kW
Format DGT HE	da 11 a 35 kW
CON ACCUMULO	
Murelle EV HE accumulo	da 24 a 29 kW
Format DGT HE 25/15	23 kW
PER ESTERNI	
Open Solar HE	da 24 a 29 kW
Open DGT HE	da 20 a 30 kW
Open Dewy.zip	25 kW
Open Dewy.zip 25/40	25 kW

### CONVENZIONALI

ISTANTANEE	
Murelle EV (anche camera aperta)	da 12 a 34 kW
Format DGT (anche camera aperta)	da 11 a 35 kW
Metropolis DGT (anche camera aperta)	da 11 a 35 kW
CON ACCUMULO	
Murelle EV accumulo (anche camera aperta)	da 24 a 29 kW
Format accumulo (anche camera aperta)	23 kW
Format DGT 25/15	da 11 a 35 kW
PER ESTERNI	
Open DGT	da 24 a 29 kW
Open	da 20 a 30 kW
Open.zip	25 kW
Open.zip 6	25 kW

## BASAMENTO

### GAS

ACCIAIO CONDENSAZIONE	
Kombi Solar HE	29 kW
Dewy	30 kW
CALDAIE GHISA	
Mistral	32 kW
Logo (solo camera aperta)	da 22 a 32 kW
CALDAIE RAME	
Avant	29 kW

### GASOLIO

GRUPPI TERMICI GHISA	
Solo (anche camera aperta)	da 24 a 40 kW
Duetto (anche camera aperta)	da 24 a 40 kW
Aqua (anche camera aperta)	da 25 a 40 kW
CALDAIE GHISA A CONDENSAZIONE	
Estelle HE (solo camera aperta)	da 29 a 39 kW
Estelle HE B Inox (solo camera aperta)	29 kW
CALDAIE GHISA CONVENZIONALI	
Estelle (anche camera aperta)	da 24 a 58 kW
Estelle B Inox (anche camera aperta)	da 25 a 40 kW

### COMBUSTIBILI SOLIDI

GHISA	
Solida	da 21 a 40 kW
Solida a pellet	25 kW

## SOLARE

### SISTEMI INTEGRATI MURALE/SOLARE

Solar Equipe Flat
Solar Equipe SV

All'interno del sito web [www.simevalorevincente.it](http://www.simevalorevincente.it)

si possono trovare tutte

le informazioni, il regolamento,

le scadenze e

soprattutto

i fantastici

premi che

si possono

scegliere

subito, con

l'acquisto di

poche caldaie,

senza dover

aspettare

tempi infiniti

Fantastica promozione Sime

### Ecco alcuni esempi di quello che troverai sul nostro shop virtuale

- Indimenticabili weekend all'insegna delle emozioni.
- Tutta l'informatica di ultima generazione.
- Orologi e gioielli per i momenti più preziosi.
- I telefoni più attuali per collegarti con chi vuoi tu.
- I videogames più richiesti per mettersi in gioco in tutti i modi.
- Tutto l'audio, articolo per articolo
- Gli strumenti migliori per la fotografia digitale e per l'ottica.
- Il modellismo per la gioia di grandi e piccini.
- Le migliori attrezzature e l'abbigliamento per l'home fitness e gli sport all'aria aperta.

### Non dimenticare la tua famiglia! Il nostro catalogo on line ti offre anche

- Accessori e articoli per la tua casa.
- Gli elettrodomestici per la tua casa.
- Tutti gli apparecchi video per non perdere un collegamento.

Non perdere questa fantastica occasione.

Affrettati però: se non sei già registrato al sito

[www.simevalorevincente.it](http://www.simevalorevincente.it) hai tempo fino al 31 dicembre 2010. Puoi accumulare i tuoi €punti fino a 12 mesi dalla data di iscrizione e potrai scegliere il tuo premio entro il 31 gennaio 2012. La promozione è aperta a tutti e solo gli installatori professionisti titolari di partita Iva.

**Sime vuole premiare il tuo lavoro. Dimostra il tuo VALORE VINCENTE!**

Scegli Sime.  
Scegli di premiarti sempre!

**VALORE VINCENTE**  
IL VALORE DI SIME. IL VALORE DEL TUO LAVORO.

ACQUISTA I PRODOTTI SIME E PARTECIPA ALLA PROMO



REGISTRATI AL SITO [www.simevalorevincente.it](http://www.simevalorevincente.it)



Iscrizione entro il 31 Dicembre 2010

COLLEGATI ed ENTRA [www.simevalorevincente.it](http://www.simevalorevincente.it)



CARICA I TUOI ACQUISTI



SCEGLI DI PREMIARTI SUBITO O DI ACCUMULARE GLI € PUNTI



Samsung Wave



Canon EOS 1000D



HP Compaq 6730

Puoi accumulare gli € punti fino a 12 mesi dall'iscrizione  
Puoi spendere gli € punti fino a 13 mesi dall'iscrizione





## a Tindari

di Giancarlo Lena

Cari amici ci risiamo in Sicilia siamo tornati, come sempre ci ritroviamo per sta' bene e rilassati. Il villaggio, ma guarda strano!, è ne' posti di Montalbano.

Quer famoso commissario, che c'ha dato Camilleri, in questo posto bello e vario vanno e vengono i pensieri. Poi però l'hai bell'e detto: è ir momento der sonetto!

Il vernacolo è ir mi' pane, livornese è quello giusto: fa le rime un po' strane ma senza vello non c'è gusto. Ora vado a raccontare du' episodi per ruzzare.

Il primo è del sottoscritto. Mentre uscivo dal ristorante, tutto preso e bello ritto, ecco ir fatto sconcertante: nella porta di vetrata c'ho battuto una musata!

Ir secondo è esilarante e riguarda Anna Maria, sempre tutta elegante ma stavolta, però, via: lei a Tindaro, nata d'un sette, n'ha rubato le ciabatte!

E poi ancora, se ben r'ordo, alle isole in crociera. S'è bevuto un po'no a bordo, vedo uno 'e si dispera: camminava stenterello, ebbene si, era Marcello!

Poi s'è fatto l'escursioni, co' pulmini belli pieni e tra buche e scossoni era un bell'andirivieni: ma chi ti vedo? Zitto, zitto è ir Saggini 'e dorme ritto!

Poi c'è uno 'e fa l'assaggi, sempre bello e riposato. Lui si sfonda di massaggi, pare tutto imbalsamato: artro 'e scherzi da bimbetti, lui è Giorgio, ir Frassinetti!

Devo di', cari figlioli, che fra tanti personaggi ce ne è due che da soli vargan più di cento saggi: come folgore nel cielo ecco Massimo e Carmelo.

Ma un tributo voglio fare ai mi' collaboratori: senza loro 'un si po' andare, né qui dentro né lì fori. Per la festa o ir rinfresco c'è Floriano e Francesco.

Cari amici ho terminato, spero che vi sia piaciuto 'sto sonetto improvvisato. Ma è ir momento der saluto, a questa folla 'e fa l'impressione Sirio dà la benedizione.



12° meeting Idrotirrena

## La Gita a Tindari... il ritorno!

Il 12° Meeting Idrotirrena nella splendida struttura del Club Hotel Baia di Tindari in Sicilia si è svolto dal 5 al 12 settembre.

Sono stati oltre 300 i partecipanti che hanno potuto godere di una settimana all'insegna del relax, del divertimento e della buona cucina. I tornei di bocce, beach volley, canoa, ping-pong, tiro con l'arco, tennis e briscola - dove abbiamo registrato agguerrite battaglie finite con grande spirito goliardico - sono stati tutti molto partecipati.

Tante le opportunità offerte dal territorio di cui hanno approfittato gli ospiti per escursioni turistiche e culturali. Dall'arcipelago delle Eolie con le isole di Vulcano, Lipari, Panarea, Stromboli, Salina, Alicudi e Filicudi alle vicine Taormina, Cefalù, Palermo, l'Etna, fino allo splendido Santuario di Tindari che dall'alto domina la baia. Gli ospiti hanno manifestato il loro gradimento sia per la struttura scelta, che per l'organizzazione.



## Idrotirrena in visita da Geberit

Il 4 e 5 ottobre una delegazione Idrotirrena è stata ospite di Geberit presso il quartier generale di Jona in territorio elvetico.

È stata l'occasione per rafforzare il rapporto ormai consolidato fra le due società, infatti, Idrotirrena è distributore per i materiali Geberit in Toscana e Umbria.

La visita ha approfondito gli sviluppi sulla ricerca nel settore dell'insonorizzazione dei sistemi di scarico in linea con la crescente sen-

sibilizzazione sull'argomento degli utenti e delle normative internazionali.

Durante la seconda giornata sono stati visitati gli stabilimenti di Pfullendorf in Germania dove si producono le cassette di scarico, e dove i delegati hanno potuto ammirare uno dei gioielli di Geberit, il magazzino logistico altamente automatizzato.

Idrotirrena dalle pagine di Hydra rivolge a Geberit un sentito ringraziamento per la cortesia e l'ospitalità dimostrata durante la visita.

CRISTINA

## Rubinerie Cristina Al Verdura Golf&Spa Resort

Dal 7 al 10 ottobre scorso Rubinerie Cristina ha invitato alcuni fra i suoi migliori clienti al Verdura Golf&Spa Resort nei pressi di Sciacca in Sicilia, magnifica struttura da poco inaugurata che oltre a presentare una eccezionale SPA ha al suo interno due campi da golf proprio in riva al mare.

Rubinerie Cristina ha saputo arricchire questo suggestivo scenario con la presenza di sei golfisti professionisti provenienti da più parti d'Europa con l'intento di iniziare all'attività i clienti neofiti ed è riuscita perfettamente nell'intento grazie anche all'estrema disponibilità e pazienza degli insegnanti.

Idrotirrena - gruppo che commercializza i prodotti Rubineria Cristina in Toscana e Umbria - era presente con Paolo Martinelli, Paolo Lena, Fausto Ticchioni, Riccardo Scarpellini e Angelo Bernardini accompagnati dalle rispettive consorti ed è stata l'occasione per rafforzare, oltre al rapporto di lavoro, anche quello di amicizia in particolare con Alberto e Riccardo Cristina.

Idrotirrena, complimentandosi per la perfetta riuscita della manifestazione, rivolge il più caloroso ringraziamento per la squisita ospitalità.



## condensazione e solare termico integrazione perfetta

### OPEN SOLAR HE

- Potenze di 25 e 30 kW a condensazione
- Bollitore solare da 150 litri in acciaio inox a "capacità variabile"\*
- Possibilità di installazione della sola caldaia ed integrazione successiva del solare termico
- Kit zone alta e bassa temperatura opzionali

\* sistema coperto da brevetto Sime



Fonderie Sime S.p.A.  
Via Garbo, 27 - 37045  
Legnago - Verona  
tel. +39.0442.631.111  
info@sime.it  
www.sime.it

**sime**  
CLIMA DI VALORE



faral fly

# Prestazioni che volano alto.

Con una sorprendente resa termica di 165 Watt per elemento, Fly è il radiatore in alluminio che offre il massimo del comfort sia all'utente che all'installatore. Leggerissimo da montare e con una profondità di appena 80 mm. Fly è la soluzione ideale per chi vuole alte prestazioni e bassi consumi nel minimo dell'ingombro. E poi è Faral: la migliore garanzia per chi cerca qualità al giusto prezzo e rispetto per l'ambiente.

[www.faral.it/fly](http://www.faral.it/fly)



[www.faral.it](http://www.faral.it)

I primi caloriferi in alluminio Made in Italy 



**FARAL**<sup>®</sup>

L'alluminio è calore intelligente