



Comfort e termoregolazione



Manuel Moro,  
Amministratore Delegato  
Klimit

62

### Cresce la riqualificazione degli impianti esistenti

"Nel corso del 2007 ha preso forma un cambiamento nelle richieste e nelle aspettative che ci giungono dal mercato, che sta continuando anche in questa fase di apertura del 2008. Quello che verificiamo quotidianamente, oltre alla richiesta di materiale per i nuovi impianti, è la crescente attenzione e ricerca rivolta ai temi della riqualificazione di impianti esistenti. Questo è a nostro avviso da attribuirsi principalmente a due fattori: la situazione di momentaneo ristagno che sta interessando il settore edilizio; un non secondario atteggiamento di maggiore coscienza verso le tematiche legate al risparmio energetico. Per quanto riguarda i risultati di mercato, registriamo con soddisfazione un incremento del fatturato del 20% nel corso del 2007, trend che sembra destinato a continuare anche per il 2008.

C'è molto interesse attorno a tutti quei prodotti destinati a generare un maggior risparmio energetico. Questo tipo di attenzione si traduce per l'utente finale in maggiore comfort abitativo e risparmio economico, ma genera anche un contenimento dell'inquinamento ambientale.

Data la natura dei prodotti che trattiamo, che ci collocano in una sfera di intervento relativo all'impiantistica termoidraulica, il nostro canale di vendita è l'installatore idraulico o il grossista idraulico. In ogni caso, e questo vale per ogni settore, Klimit offre continuo supporto agli intermediari di vendita, perché crediamo che non ci possano essere risultati duraturi se manca una vera conoscenza del prodotto".



Antonio Bee,  
Amministratore  
di Costruzioni Solari

### Calo temporaneo per stagionalità vendite

"La produzione nel 2007 è quasi raddoppiata rispetto al 2006. Nei primi mesi del 2008, come ogni anno,

Urmet Domus

Maurizio Bortolotti, Product Manager Urmet Domus

### Termoregolazione, crescita contenuta

"I risultati 2007 nel settore della termoregolazione hanno registrato una contenuta crescita rispetto all'anno precedente, sia in termini di fatturato sia di pezzi venduti. L'offerta, particolarmente ricca di dispositivi e di aziende fornitrici, crea elevata competitività e promozioni continue con conseguente mantenimento dei prezzi medi. Le vendite di inizio 2008 sono in linea con il 2007.

Relativamente al comparto dei dispositivi di termoregolazione, gli incentivi della Finanziaria non hanno ancora evidenziato particolari effetti positivi. Tuttavia parte dei benefici dovrebbero anche ricadere sul mercato dei dispositivi di controllo evoluto come i cronotermostati, i quali possono utilizzare al meglio le caldaie di ultima generazione per il periodo invernale e i condizionatori per quello estivo. Infatti, sono in grado di regolare le temperature ambientali in ogni condizione e momento del giorno e della notte, offrendo così la possibilità di coniugare al meglio il comfort con il risparmio.

I nostri dispositivi di termoregolazione sono interamente veicolati sul mercato dei grossisti di materiale elettrico, così come tutti gli altri prodotti e servizi delle linee di comunicazione (videocitofonia, telefonia, domotica) e sicurezza (Tvcc, antintrusione, antincendio)".



stiamo soffrendo un temporaneo calo dovuto alla stagionalità delle vendite.

Nella prima metà del 2007 gli incentivi previsti dalla Finanziaria, sebbene abbiano creato molta incertezza, per la mancanza degli adeguati decreti attuativi, hanno comunque stimolato molto interesse rispetto al risparmio energetico e alle fonti alternative. L'incremento delle vendite è cresciuto invece nella seconda parte del 2007, anche se attendiamo ancora una ulteriore spinta nel corso del 2008. Lo stesso discorso, ampliando l'ambito di discussione, vale per i benefici derivanti dal DM 311/2006 per gli edifici di nuova costruzione. In questo settore prevediamo buoni risultati nei prossimi anni.

Il rapporto con i grossisti è praticamente nullo. La scelta della nostra azienda, che al momento si occupa di ricerca e produzione e vendita nell'ambito solo del solare termico, è stata quella di instaurare i rapporti con nostri agenti, installatori o direttamente con gli utenti finali, senza ulteriori intermediazioni".



Alessandro Morlini,  
Responsabile Marketing  
Tecnocasa Climatizzazione

### Più sensibilità verso il risparmio energetico

"Il 2007 è stato un anno molto positivo per le appa-

recchiature da noi commercializzate, cioè le pompe di calore a gas (Ghp) e il microcogeneratore a gas (Mchp) di Aisin (Toyota group). Il nostro fatturato è cresciuto del 68% rispetto al 2006, annata che aveva fatto registrare, a sua volta, un ottimo incremento delle vendite. Questa situazione deriva da un incremento della sensibilità generale rispetto alle istanze di risparmio energetico che si traduce, appunto, nella scelta di sistemi che, grazie a una tecnologia e un'affidabilità molto elevate, riescono ad assicurare il comfort cui il cliente è abituato utilizzando meno energia e, dunque, garantendo anche la tutela ambientale. A conferma di quanto detto, sono i dati di inizio 2008, i livelli di vendita di questi primi mesi lasciano presagire che anche questo sarà un buon anno per i prodotti che assicurano risparmio energetico e, di conseguenza, economico. Siamo davvero fiduciosi che, anche al prossimo 31 dicembre, il nostro fatturato faccia segnare un deciso aumento rispetto agli ottimi dati del 2007.

Per quanto concerne gli incentivi legati al risparmio energetico, previsti in Finanziaria, purtroppo per quanto riguarda i nostri prodotti non sono stati ancora emanati i relativi decreti attuativi e quindi non c'è la possibilità di usufruire di sovvenzioni. Questa situazione è veramente incomprensibile dal momento che apparecchiature come le pompe di calore a gas e i microcogeneratori garantiscono livelli di risparmio energetico e salvaguardia dell'ambiente molto maggiori rispetto alle caldaie a condensazione. Non si capisce, dunque, perché debbano essere penalizzate dalle leggi dello Stato.

La percentuale di Ghp e Mchp venduta attraverso i