TECNOPROMO-NEWS |
PERIODICO DI INFORMAZIONE, ATTUALITÀ, CULTURA, AVVENIMENTI FIERISTICI • ANNO XV - N° 2
MAGGIO 2020 • POSTE ITALIANE • SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE 70%

NUMERO SPECIALE

PF Magazine

E quindi uscimmo a riveder le stelle.

(Dante - Inferno XXXIV, 139)

Progetto Fuoco 2020
Si conferma il più importante appuntamento al mondo nel settore

Reagire al Coronavirus
I suggerimenti dei protagonisti del settore per ripartire dopo l'emergenza sanitaria

Visual Merchandising
Quando la vetrina fa business

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.

PURO CALORE
MADE IN ITALY
SENTIRSI A CASA
Una scelta naturale
MGA GROUP
Cucina a legna con rivestimento in pietra naturale, modello ROSA XXL PETRA
LA NORDICA Extraflame
Riscalda la vita.
SINCE 1968
www.lanordica-extraflame.com

GLOW WORM PADOVA

Promosso da

PROGETTO FUOCO

ITALIA LEGNO ENERGIA®

dal Bosco al Camino

Fiera di Arezzo

4/6 Febbraio 2021

www.italialegnoenergia.it

piemmeti
promozione manifestazioni tecniche S.p.A.

TEL. +39 049.2700636 • TEL. +39 049.8753730
FAX +39 049.8756113
ITALIALEGNOENERGIA.IT
INFO@ITALIALEGNOENERGIA.IT

Partner Tecnico

AIEL ASSOCIAZIONE ITALIANA ENERGIE AGROFORESTALI

Editoriale

Quando poco più di un mese e mezzo fa ci siamo salutati tra gli stand ancora brulicanti di attività, alla Fiera di Verona, non avremmo mai immaginato che l'emergenza Covid-19 avrebbe completamente cambiato le nostre vite, generando una crisi che interessa tutta l'economia mondiale.

02
N°2 MAGGIO/MAY 2020

Fino alla sera di venerdì 21 febbraio i dati di affluenza erano i migliori di sempre mentre la giornata di sabato è stata pesantemente condizionata dalle conseguenze dei primi provvedimenti in contrasto alla diffusione del "coronavirus" - il venerdì si è registrato il primo caso di contagio in Italia - anche se ciò fortunatamente non ha compromesso il buon esito della manifestazione.

Ci siamo chiesti cosa Progetto Fuoco, la sua storia e la sua rete, potessero fare per rendersi utili, in questa fase così difficile, a un settore che comunque subirà importanti ripercussioni.
La risposta che ci siamo dati sta scritta nel DNA della nostra manifestazione: ci siamo messi in ascolto per raccogliere la vostra voce, le vostre preoccupazioni e le vostre speranze, per tradurle in numeri e analisi.
E qui troverete un'interessante analisi sui bisogni e le aspettative del settore.
Aiuterà tutti noi a costruire le migliori strategie per il futuro.

Come i teatri, oggi anche le fiere hanno le luci spente.

Ma stiamo solo aspettando il momento migliore per ripartire in sicurezza e con rinnovato entusiasmo.

Siamo un motore per l'economia e vogliamo continuare ad esserlo, anche con nuovi strumenti, per offrire opportunità e relazioni.

Saremo gli ultimi a riaprire ma saremo pronti.
Perché noi siamo la vetrina di un settore. Siamo il volano del suo business.

Siamo qualcosa che fa crescere competenze perché l'esperienza fieristica genera conoscenza.

Siamo un punto certo di incontro. Siamo la somma che fa la differenza.

Vogliamo continuare a lavorare per questo con orgoglio e intelligenza. Per una nuova stagione di benessere.

Quando sarà il momento ci vedremo in fiera.

Raul Barbieri
Direttore di Piemmeti S.p.A.

A month and a half ago we said goodbye to each other among the stands still teeming with business activity during Progetto Fuoco at the Verona Exhibition Center. We could have never imagined that the Covid-19 emergency would completely change our lives, generating a crisis that affects the world economy as a whole.

Until the evening of Friday 21st of February, the turnout data were the best ever. On Saturday the attendance of the public was heavily influenced by the first measures to combat the spread of the "coronavirus" - on Friday the first case of infection was recorded in Italy. Luckily this did not compromise the success of the event.

We wondered what Progetto Fuoco, with its history and its business network, could do to be useful, in this difficult phase, to a sector that will suffer hard repercussions.The answer is written in the DNA of our event: we collected your voices, your concerns and your hopes, to translate them into numbers and analyses. In this number of PF Magazine you will find an interesting analysis on the needs and expectations of the sector. It will help us all build the best strategies for the future.

Like theatres, trade exhibitions have their lights off today. We are just waiting for the right moment to start again safely and with renewed enthusiasm. We are an engine for the economy and we want to continue to do so, also with new tools, to offer opportunities and relationships. We will be the last to reopen, and we will be ready. We are the showcase of a sector after all. We are the driving force of your business. We are something that makes skills grow because exhibition experience generates knowledge. We are a reliable meeting point. We are here to make a difference.

We will continue to work for all this with pride and understanding. We will work for a new season of well-being. When the time comes we will see you back at the exhibition.

TECNOPROMO-NEWS
- Periodico di informazione, attualità, cultura, avvenimenti fieristici
- Anno XV - n° 2 - Maggio 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

Why buy a pellet stove when you can have a Thermorossi?

Chic - Natural Plus

Natural Plus, puoi riscaldarti in assoluto silenzio disattivando il ventilatore e usufruire così del calore diffuso dalla convezione naturale. Con un semplice gesto puoi decidere di riscaldare più ambienti di casa velocemente grazie all'uso della ventilazione forzata e alla gestione delle due canalizzazioni.
Natural Plus, you can heat yourself in absolute silence by turning off the fan and take advantage of the heat diffused by natural convection. With a simple gesture you can decide to heat more rooms in your home quickly thanks to the use of forced ventilation and the management of the two ducts.

Con Pelletpower la cenere viene rimossa ai lati e raccolta nel cassetto, il bruciatore assicura rendimenti costanti senza interruzioni e nessun spreco di combustibile. Ancora più evoluto e industrializzato grazie alla tecnologia Advanced Cleaning, costruito in lega Incoloy 800HT super resistente, ispezionabile ed estraibile dall'utilizzatore.
With Pelletpower the ashes are removed at the sides and collected in the drawer, the burner ensures constant efficiency without interruption and no waste of fuel. Even more advanced and industrialized thanks to the Advanced Cleaning technology, built in super resistant Incoloy 800HT alloy, which can be inspected and removed by the user.

Possibilità di installare la stufa affinché prelevi aria primaria per la combustione dall'esterno dell'abitazione, limitando il consumo di ossigeno nei locali.
Option to take combustion primary air from outside, in order to avoid oxygen consumption in the room.

NATURAL PLUS
PELLETPOWER
HERMETIC
DUCTABLE
THERMOCORE
EASYCLEANING

4 YEARS
guaranteed
external rotor
room fan

THERMOROSSI

+39 0445 741310 | export@thermorossi.it
THERMOROSSI S.p.A. | Via Grumolo, 4 (Z.I.) | 36011 Arsiero (VI) | ITALY | info@thermorossi.it

PROGETTO FUOCO®

Report e numeri dell'edizione 2020

Chiude con 62.000 operatori professionali, di cui il 30% stranieri

Ends with 62,000 professional operators, including 30% from abroad

REPORT

PF MAGAZINE N. 2 - 2020

Si è chiusa con un grande risultato la dodicesima edizione di Progetto Fuoco: 60mila operatori professionali, di cui il 30% stranieri, provenienti da tutto il mondo con presenze in crescita da Francia, Germania, Spagna, Belgio e Russia.

Un importante traguardo, a cui si affianca l'elevato grado di soddisfazione degli **800 espositori** presenti alla Fiera di Verona con i loro 3.500 prodotti in mostra.

La rassegna internazionale dedicata agli impianti e alle attrezzature per la produzione di calore ed energia dalla combustione si conferma dunque piattaforma leader al mondo per il business e l'aggiornamento del settore, grazie all'indiscussa qualità e alla completezza dell'offerta espositiva.

"Il nuovo format business-oriented che prevede un giorno in meno di manifestazione (togliendo la domenica) si è rivelata una scelta azzeccata che ha confermato la leadership mondiale di Progetto Fuoco - **dichiara Ado Rebuli, presidente di Piemmeti**, la società di Veronafiere che organizza Progetto Fuoco - e la capacità di Piemmeti di essere l'unico vero player di promozione e visibilità per le aziende del comparto grazie ai notevoli investimenti di comunicazione, allo sviluppo di un programma convegnistico e formativo organizzato con il partner tecnico AIEL e per l'internazionalizzazione del settore".

"Il risultato decisamente positivo di questa 12^ edizione di Progetto Fuoco insieme a Eco House Expo - **dichiara Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere** - conferma la scelta di Veronafiere di puntare sullo sviluppo di modelli di business sostenibili ed in linea con gli obiettivi europei del Green New Deal.

Dal punto di vista commerciale, si sono rivelati vincenti gli investimenti per l'incoming di buyer in collaborazione con ICE-Agenzia che ci hanno permesso di avere in fiera oltre il 30% degli operatori dall'estero".

"Fino alla sera di venerdì i dati di affluenza erano i migliori di sempre - **ha detto Raul Barbieri, direttore generale di Piemmeti** - mentre la giornata di sabato è stata pesantemente condizionata dalle conseguenze dei primi provvedimenti in contrasto alla diffusione del "coronavirus" - il venerdì si è registrato il primo caso di contagio in Italia (ndr) - anche se ciò fortunatamente non ha compromesso il buon esito della manifestazione.

Il settore ha dimostrato una grande vitalità, dando risposte concrete sul fronte ambientale, economico e innovativo e dimostrandosi pronto a scommettere su nuove strategie per il futuro.

Contro le visioni distorte che ancora colpiscono il nostro comparto, le aziende hanno prontamente fornito soluzioni all'avanguardia in linea con la richiesta crescente di prodotti sempre più sostenibili ed efficienti dal punto di vista energetico e dei risparmi."

Con la prima edizione di Give Me Fire - Progetto Fuoco European Startup Award, Piemmeti ha lanciato un'ulteriore sfida improntata sulla ricerca e lo sviluppo di progetti e idee tecnologicamente avanzati che guardino ad un miglioramento ulteriore della qualità dell'aria e delle performance degli apparecchi.

REPORT

"La proposta Progetto Fuoco/Verona - PF Magazine/rivista - Italia Legno Energia/Arezzo - **conclude Raul Barbieri** - è lo strumento attraverso il quale Piemmeti ed AIEL garantiscono internazionalizzazione, promozione, comunicazione e affari per tutto l'anno alle imprese del settore.

Su questi asset lavoreremo per fare ancora una volta di Progetto Fuoco la piattaforma decisiva per il comparto a livello globale".
Appuntamento ora ad Italia Legno Energia, in programma dal 4 al 6 febbraio 2021 alla Fiera di Arezzo, con grandi novità per gli espositori e i visitatori.

Da qui inizia Progetto Fuoco 2022.

*This impressive result was accompanied by a high degree of satisfaction for the **800 exhibitors** at the Veronafiere trade fair centre who presented their 3,500 products.*

The international trade fair dedicated to plants and equipment for producing heat and energy from combustion, therefore confirms its position as a world-leading platform for business and innovation in the industry.

This was made possible thanks to the undisputed quality of the offer and a conference programme that saw the main trade associations in the forefront, including AIEL - Associazione Italiana Energie Agroforestali (technical partner of the event).

*"The extremely positive result of this 12th edition of Progetto Fuoco together with Eco House Expo - **commented Giovanni Mantovani, general manager of Veronafiere** - confirms the decision made by Veronafiere to focus on developing sustainable business models that are in keeping with the European goals of the Green New Deal.*

From a business point of view, the new business-oriented format, concentrated over four days, along with training events, the promotion of startups and investments for incoming buyers in collaboration with ICE-Agency, allowing us to welcome to the trade fair more than 30% of professional operators from abroad, proved to be successful."

***Raul Barbieri, general manager of Piemmeti - the Veronafiere subsidiary that organises Progetto Fuoco** - commented, "During these four days of the trade fair event, the sector showed great vitality, providing concrete responses with regard to environmental, economic and innovative aspects while indicating that it is ready to invest in new strategies for the future.*

In the face of the distorted visions that still affect our sector, companies have promptly provided cutting-edge solutions in line with the growing demand for increasingly sustainable and energy-efficient products and savings.

Furthermore, with the first edition of the Give Me Fire - Progetto Fuoco European Startup Award, we launched an additional challenge based on researching and developing state-of-the-art projects and ideas that focus on further improvements in air quality and the performance of equipment.

Finally, internationalisation, promotion, communication and business were the other four assets we worked hard on to make Progetto Fuoco, once again, the crucial platform for the sector on a global scale."

*And precisely in terms of innovation, a special focus was given to young enterprises in Europe, the protagonists of the new Innovation Village, which made its debut this year together with the **Give Me Fire - Progetto Fuoco European Startup Award**.*

This award, promoted by Progetto Fuoco and Blum, in collaboration with AIEL, saw some of the best startups compete in the field of heating and energy produced from wood.

***Blucomb of Udine won first place overall with its patented pyrolytic pellet burners** that do not require electronic controls, moving mechanical parts or even electricity.*

They significantly reduce polluting emissions, ensuring much lower levels of CO and particulate matter than any other traditional form of combustion.

*The **smart stove equipped with an app, designed by the Belgian start-up Sûti Design & Utility**, won the **public award** for its user-friendliness and special design.*

RAVELLI

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.

Ravellifuocointelligente ravellistufe

www.ravelligroup.com

PROGETTO FUOCO 2020

chiude con 62.000 operatori professionali, di cui il 30% stranieri.

Ends with 62,000 professional operators, including 30% from abroad

1. *Rapporto Statistico GSE, 2018. https://www.gse.it/dati-e-scenari/statistiche*

2. *Produttori e distributori di biocombustibili legnosi, produttori e distributori di apparecchi, caldaie e impianti tecnologici, produttori di attrezzature e macchine agro-forestali, installatori e manutentori di impianti.*

3. *Università di Stoccarda, 2018.*

4. *RAF Rapporto Annuale sulle Foreste 2017-2018*

5. *GSE, 2019*

I NUMERI DELLA FILIERA LEGNO-ENERGIA IN ITALIA

Consumi di legna e pellet

• In Italia sono consumati oltre 12 milioni di tonnellate di legna da ardere, poco meno di 3,2 milioni di tonnellate di pellet e 1,4 mln t di cippato.

• Negli ultimi 6 anni il consumo di legna e pellet nel settore residenziale è rimasto sostanzialmente stabile[1]; a livello regionale un'indagine di Arpa Veneto del 2013 ha registrato un calo dei consumi di legna rispetto al 2006 di ben 260.000 tonnellate.

• Il 91% dei combustibili legnosi è impiegato in impianti di riscaldamento residenziali.

Parco generatori installati

• Sono oltre 9,1 milioni i sistemi di riscaldamento a biomasse complessivamente installati, in calo rispetto al 2014 quando il parco generatori si attestava sui 9,4 milioni di pezzi. La diminuzione è principalmente legata alla dismissione di apparecchi obsoleti.

• Il 67% dei generatori installati ha più di dieci anni d'età, il 17% ha dai 5 ai 10 anni e il 16% ha meno di 5 anni.

• Dal 2010 al 2018 il parco installato ha visto crescere il numero di generatori a pellet e diminuire il numero di generatori a legna da ardere.

• Gli apparecchi a pellet rappresentano il 75% del totale degli apparecchi venduti in Italia.

Il valore economico della filiera legno-energia

• Le imprese coinvolte nella filiera[2] "dal bosco al camino" sono circa 14.000, per un fatturato complessivo di oltre 4 miliardi di euro.

• Oltre 72.000 sono gli impiegati del settore, di cui 43.000 diretti e 29.000 legati all'indotto.

• La ricaduta occupazionale della produzione di biocombustibili legnosi è 7 volte superiore rispetto a quella della produzione di petrolio *(Fonte: ÖBV, 2015).*

Qualità dell'aria

• La rivista Altroconsumo ha effettuato prove di laboratorio indipendenti su apparecchi a legna e pellet a 4 stelle con cicli di funzionamento reale, incluso accensione e spegnimento, dimostrando come le emissioni di polveri da parte dei generatori a legna e pellet si riducono da 4 a 8 volte rispetto ai fattori di emissione utilizzati dall'inventario ufficiale Inemar, ovvero i livelli di emissione medi del parco installato.

• Per ogni megawattora di energia primaria prodotta, il gasolio emette in atmosfera 326 kg di CO_2 equivalente, il GPL 270 kg di CO_2 equivalente, il metano 250 kg di CO_2 equivalente, il pellet solo 29 kg di CO_2 equivalente, la legna da ardere 25 kg di CO2 equivalente[3].

Il segmento forestale

• La superficie forestale italiana pari a 10,9 milioni di ettari e occupa quasi un terzo del totale della superficie nazionale[4].

• La superficie forestale è più che raddoppiata in mezzo secolo e dal 2005 al 2015 l'aumento è stato di quasi il 5%[5].

• Si taglia annualmente poco più del 18% di quanto il bosco cresce, valore di molto inferiore rispetto alla media dell'Europa meridionale che si attesta intorno al 65%. Questo significa che i boschi italiani sono generalmente sottoutilizzati[5].

• 1 ettaro di bosco gestito genera in 300 anni un risparmio di CO_2 10 volte maggiore del risparmio conseguibile da una foresta "abbandonata", grazie al suo uso come materiale da costruzione e come biocombustibile.

Il turn over tecnologico

• Il Conto Termico è l'incentivo più usato dalle famiglie italiane per affrontare l'acquisto di un generatore a legna o pellet e dal 2017 al 2018 gli interventi incentivati secondo questa modalità sono raddoppiati passando da 24.000 (2017) a 46.000 (2018)[5].

• Grazie alla sostituzione di 46.000 generatori a biomassa obsoleti con il Conto Termico nel 2018 è stato possibile evitare l'immissione in atmosfera di circa 2.200 tonnellate annue di particolato (PM) e di circa 160.000 tonnellate annue di CO_2 equivalente.

• Se si sostituissero tutti i vecchi impianti domestici a legna con moderne tecnologie si garantirebbe una riduzione delle emissioni di polveri sottili derivanti dalla combustione domestica di biomasse di almeno il 70%.

Report e numeri dell'edizione 2020

779 aziende delle quali ***388 estere***

125.000 metri quadrati di superficie espositiva

7 padiglioni espositivi* (2,3,4,5,6,7,9) e area esterna

circa ***300 prodotti funzionanti***, grazie all'impianto di aspirazione dei fumi

61.199 visitatori, ***16.140 dei quali stranieri***

Reports and numbers of the 2020 edition

779 companies of which ***388*** from ***abroad***

125,000 square meters of exhibition area

7 exhibition pavilions* (2, 3, 4, 5, 6, 7, 9) and external area

About ***300 functioning products***, thanks to the smoke extraction system

61,199 visitors of which ***16,140 are foreigners***

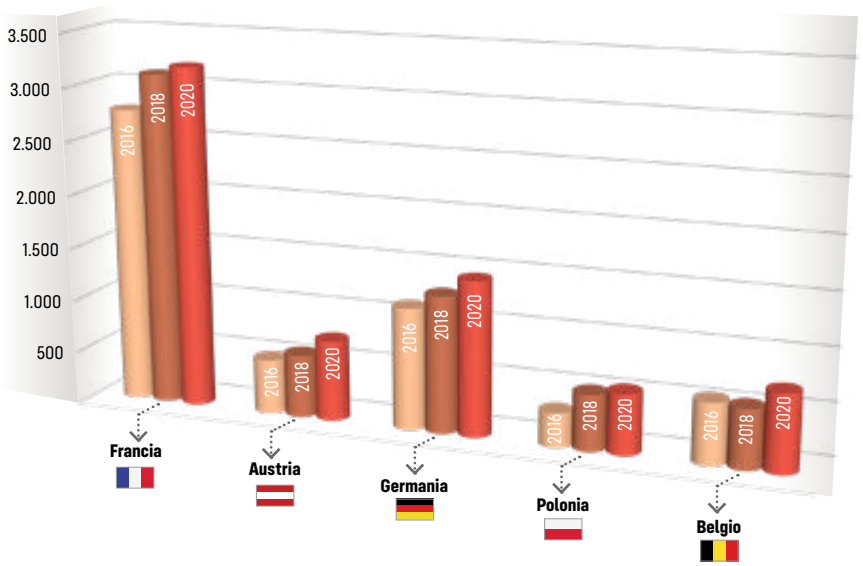
ESPOSITORI DAL 1999 AL 2020

**Escluso espositori EcoHouse*

I VISITATORI TIPOLOGIA

DESCRIZIONE	ESTERI	%	ITALIA	%	TOTALE	%	2018
PRODUZIONE	4.274	26,48 %	7.197	15,97 %	11.471	18,74 %	17,05 %
GROSSISTA-RIVENDITA-AGENTE	2.610	16,17 %	2.369	5,26 %	4.979	8,14 %	9,67 %
RIVENDITA	3.154	19,54 %	13.777	30,58 %	16.931	27,66 %	28,81 %
AGENTE	1.282	7,94 %	4.907	10,89 %	6.189	10,11 %	10,18 %
PROGETTISTA-ARCHITETTI-INGEGNERI-PERITI	1.847	11,45 %	4.388	9,74 %	6.235	10,19 %	10,34 %
FUMISTA-INSTALLATORE-SPAZZACAMINO	1.545	9,57 %	3.295	7,23 %	4.804	7,85 %	5,93 %
TERMOIDRAULICO	479	2,97 %	4.585	10,18 %	5.065	8,28 %	8,21 %
ALTRO (CAMPO LIBERO DA COMPILARE)	949	5,88 %	4.577	10,16 %	5.526	9,03 %	9,81 %
	16.140	**100 %**	**45.059**	**100 %**	**61.199**	**100 %**	**100 %**

PRINCIPALI PAESI DI PROVENIENZA DEI VISITATORI



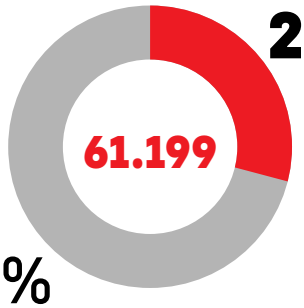
ESPOSITORI STRANIERI

NAZIONE	NUMERO ESPOSITORI	NUMERO	%
AUSTRIA		52	13,40%
GERMANIA		47	12,11%
POLONIA		38	9,79%
FRANCIA		32	8,25%
SPAGNA		18	4,64%
REP. CECA		17	4,38%
GRECIA		17	4,38%
CROAZIA		16	4,12%
SLOVENIA		15	3,87%
SLOVACCHIA		12	3,09%
BULGARIA		11	2,84%
LITUANIA		11	2,84%
SERBIA		10	2,58%

Gli espositori stranieri sono stati **388 (49%)** provenienti da 41 paesi, principalmente Austria (52), Germania (47), Polonia (38) e Francia (32).

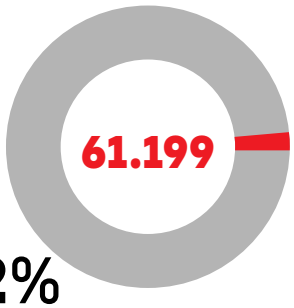
Spagna, Rep. Ceca, Grecia, Croazia e Slovenia hanno presentato più di 15 espositori.

VISITATORI



26,4%
ESTERO
16.140

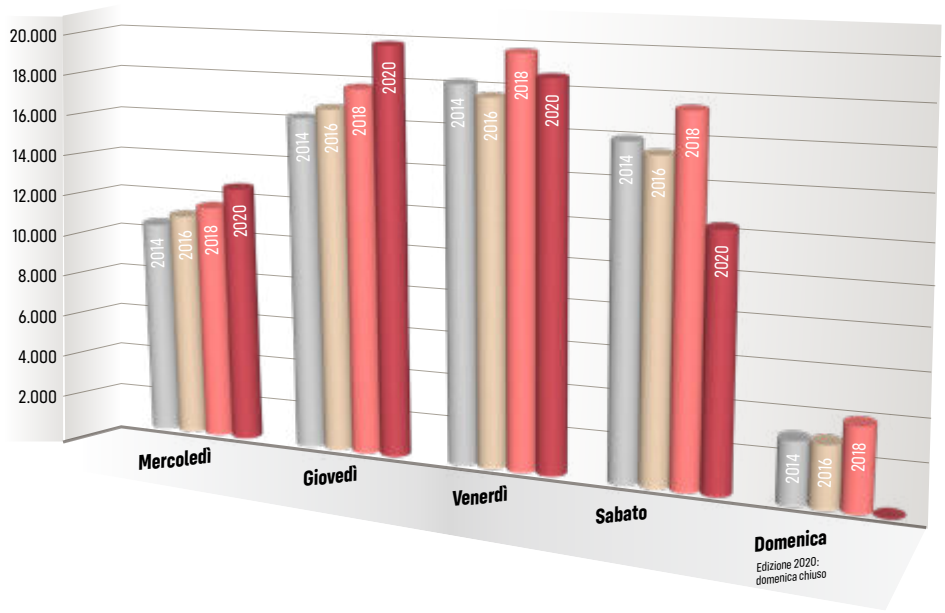
73,6%
ITALIA
45.059



1,8%
PRIVATI
1.064

98,2%
PROFESSIONALI
60.199

INGRESSI OPERATORI PROFESSIONALI (NO PRIVATI) • PER GIORNATA



DIAMO VOCE ALL'ENERGIA DAL LEGNO

Piemmeti è il player di riferimento per la promozione e la valorizzazione del settore del riscaldamento a biomassa

In occasione di Progetto Fuoco abbiamo realizzato una campagna di comunicazione volta a diffondere messaggi chiari e corretti a sostegno dell'utilizzo dell'energia del legno.

- **Radio RAI** (3 settimane di programmazione, presenze in trasmissioni televisive)
- **Radio 24** (3 settimane di programmazione, trasmissioni dirette da Progetto Fuoco)
- **Il Corriere della Sera** (30 uscite)
- **Il Sole 24 ore**, **La Gazzetta dello Sport,**
- **Il Gazzettino**
- **12 quotidiani locali**
- **25 radio e tv locali**
- Tutte **le riviste specializzate italiane e straniere** rivolte al target di riferimento
- **20.000 copie** di **PF Magazine** per gli addetti ai lavori, 4 numeri/anno, italiano/inglese
- **10.000 copie Repertorio delle Aziende del settore** riscaldamento a biomassa
- **Newsletter settimanali** a 220.000 mail, divise in 8 cluster e 4 lingue
- Attività **web e social** nei profili **Instagram, Twitter e Facebook** di Progetto Fuoco.

Diamo voce all'energia del legno anche con completa proposta fieristica che prevede:

- la più importante manifestazione di settore al mondo negli anni pari (**Progetto Fuoco, Verona**).
- la più grande fiera europea del settore - per espositori e superficie occupata - negli anni dispari (Italia Legno Energia, Arezzo) unita alla sua proposta editoriale, con **PF Magazine**, la rivista dedicata al mondo del riscaldamento a biomassa e del **Repertorio 2020/2022**, il più completo database internazionale sulle imprese della filiera.

Piemmeti assume l'importante ruolo di veicolo strategico di visibilità, promozione e sviluppo di questo comparto e delle sue aziende.

PIEMMETI: AN UNPARALLELED DRIVER OF PROMOTION AND VISIBILITY FOR THE BIOMASS HEATING INDUSTRY

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

Trade fairs

***Progetto Fuoco** is the leading trade fair event in the world for the biomass heating industry: scheduled in even-numbered years, the 12th event reached 800 visitors (40% of them foreign visitors from 40 countries) and covered 130,000 sq. m of exhibition space with 62,000 visitors from 70 countries. Italia Legno Energia, instead, is scheduled in odd-numbered years (4-6 February 2021) and takes place at the trade fair centre in Arezzo: the 2019 event recorded 182 exhibitors and 18,611 visitors.*

Publications

***PF Magazine**, the new magazine published by Piemmeti, is entirely dedicated to the world of wood-fired and pellet-fired stoves, fireplaces, kitchens and boilers. It addresses the world of distribution and installation in order to spread clear and accurate information to support the use of energy from wood.*

*The **new Repertorio 2020/2022, the directory of the companies in the biomass heating industry**, was also issued. For the first time ever, it will provide the most comprehensive international database on companies in the supply chain.*

The Repertorio - compiled in Italian, English, French and German - is available online at: www.progettofuoco.com.

With these trade fair and publishing offers, combined with intensive activities on the Web and on social networks, Piemmeti plays the important role of a strategic driver for visibility, promotion and development in the biomass heating industry and for the companies involved.

Fuoco dentro.

AD GENNY CANTON STUDIO / PH DAVID HATTERS

MCZ

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

INNOVAZIONE E ESPERIENZA

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

AC Induzione | DC Brushless | AC Sincrono | AC Poli schermati

softing Motors

The knowledge, the range.

Softing Italia Srl - Tel +39 024505171 - info@softingitalia.it - www.softingitalia.it/motors

Realizzato da Blum per conto di Piemmeti

Survey

Reagire al Coronavirus

Cosa pensano e suggeriscono i protagonisti del settore per ripartire dopo l'emergenza sanitaria

React to Coronavirus

What the leaders or the sector think and suggest to restart after the health emergency

ATTUALITÀ

Reagire all'emergenza, insieme

È questo lo spirito con cui Progetto Fuoco ha deciso di avviare a metà aprile, nel pieno del lockdown per contrastare l'epidemia da Coronavirus, un questionario online tra i propri espositori e partner. Abbiamo rivolto loro alcune domande con l'obiettivo di intercettare il sentiment del settore, di capire quanto hanno fatto male i contraccolpi di questa inedita situazione, quali strategie si stiano mettendo in campo e quali misure potrebbero aiutare. Senza pretese di oggettività, ma con la voglia di restare connessi, di ragionare insieme su come ripartire.

Cosa dicono gli operatori del settore

Potenziare strumenti già esistenti di sostegno alla domanda come ecobonus e bonus casa, ma anche sostenere il credito e la cassa integrazione delle imprese: queste le misure più urgenti secondo la platea che in forma volontaria e anonima ha risposto alle nostre domande. Ogni 10 aziende del comparto fuoco intervistate, 4 si occupano di produzione e 6 di distribuzione. Tra loro domina un sentimento di incertezza, che riflette quella che tutti i cittadini vivono, in Italia e in tutto il mondo.

I numeri della crisi

Con l'aiuto di alcune infografiche esaminiamo i risultati della ricerca. Partiamo dall'inizio: quanto hanno inciso la crisi da Covid-19 e le misure di contenimento sui fatturati? Quasi un'impresa su due (il 47%) ha visto in queste ultime settimane un crollo del fatturato pari al 75% o superiore rispetto allo stesso periodo del 2019, per una su cinque il calo è stato tra il 50 e il 75% e per il 22% è stato tra il 25% e il 50%.

La crisi colpisce con più forza le aziende della produzione: il 52% di queste ha perso il 75% o più del fatturato, quota che tra quelle della distribuzione scende al dato, pur sempre impressionante, del 44%. Numeri pesanti che non stupiscono, dal momento che il 65% delle imprese di produzione durante la fase di lockdown è stata in fermo totale, e il 26% in fermo parziale. Soltanto il 6% ha potuto continuare a lavorare, rispettando le misure di protezione imposte dai protocolli sulla sicurezza contro il contagio da Covid-19 approvati dal governo e dalle parti sociali.

Cosa fare?

Quali strategie hanno adottato i nostri partner ed espositori per non bloccare del tutto le proprie attività e per immaginare nuove strade di sviluppo?
Qui le risposte che abbiamo raccolto mostrano una realtà a due facce. Poche aziende (il 9%) hanno investito in questo periodo nell'attivare o potenziare soluzioni di e-commerce o di vendite a domicilio.

Reagire all'emergenza insieme!

Responding to the emergency, together!

Survey

Investimenti in ricerca e sviluppo per ideare nuovi prodotti

Molte di più (il 44%) affermano invece di aver potenziato, in seguito alla diffusione del virus CoV-SARS-2, investimenti in ricerca e sviluppo volti a creare nuovi prodotti. Per il 39% degli intervistati, la crisi che stiamo attraversando porterà alla nascita di nuovi prodotti e di nuove fasce di mercato.

Idee per ripartire

Su quali prodotti si sposteranno le preferenze di acquisto dei consumatori? Tante le idee e le suggestioni: prodotti più economici, a basso costo e che garantiscono una grande resa ed efficienza, termocamini, caldaie a legna, stufe a pellet, stufe di piccole dimensioni, sistemi a basso impatto ambientale.

Passando sul fronte commerciale, ci siamo chiesti in quali direzioni si muoverà la grande distribuzione organizzata per rispondere alle nuove esigenze create dal distanziamento sociale obbligatorio. La risposta che il 71% degli intervenuti ha dato è che i negozi di grandi superfici potenzieranno ancora – come già stanno facendo – i sistemi di acquisto della spesa online e di consegna della merce a domicilio.

Alziamo lo sguardo e proviamo a immaginare come andrà il prossimo inverno. Le incertezze dal punto di vista sanitario – dovute alla concreta possibilità che per un periodo più o meno lungo dovremo convivere con il virus inventando nuovi modi per lavorare e stare insieme – si riflettono in una percezione sfocata dal punto di vista economico. Più di tre intervistati su quattro, il 76% della platea, ha aspettative incerte sull'andamento futuro della propria azienda. Il 17% vede nero e prevede che la situazione evolverà in senso negativo. L'ottimismo coinvolge soltanto il 7% degli espositori e partner, che nonostante tutto dichiarano di nutrire aspettative positive.

Misure economiche

Arriviamo alle misure economiche di cui il mercato ha bisogno per poter ripartire dopo la crisi del nuovo Coronavirus. Tra le opzioni che abbiamo presentato, a raccogliere il maggiore consenso è il potenziamento dell'ecobonus e del bonus casa per le famiglie, che è necessaria per il 29% della platea. Al secondo posto troviamo il sostegno del credito alle imprese, un tema essenziale secondo il 26%. Il sostegno alla cassa integrazione è una misura urgente per il 14% delle aziende. L'ampliamento del credito d'imposta da parte dello Stato ottiene il 12% dei consensi. Per un intervistato su 10 sono necessari maggiori investimenti in ricerca e sviluppo. Per uno ogni 20, invece, sarebbe utile arrivare a fusioni e ad aggregazioni tra imprese, per renderle più competitive in un mercato che si prospetta sempre più duro. Nel restante 4% troviamo le altre soluzioni a problematiche urgenti proposte dagli intervistati: liquidità a fondo perduto da parte dello Stato verso le aziende, una forte riduzione delle tasse e della burocrazia.

La crisi del Coronavirus si intreccia con il crollo del prezzo del petrolio, un evento potenzialmente destabilizzante per gli equilibri economici globali. Alla domanda su che come

Attivazione o potenziamento soluzioni di e-commerce e/o vendite a domicilio

pensano che tutto ciò impatterà sul mercato del riscaldamento a legna, il 38% degli intervistati ha risposto che l'emergenza penalizzerà il settore, anche a causa del calo del prezzo del petrolio. Per il 37% il settore sarà penalizzato per fattori diversi dal mercato petrolifero.
Per il 17% l'emergenza Covid-19 non penalizzerà il riscaldamento a legna, e per l'8% quest'ultimo sarà agevolato.

Fermo della produzione

A. 65% FERMO TOTALE DELLA PRODUZIONE
B. 26% FERMO PARZIALE DELLA PRODUZIONE
C. 6% LAVORIAMO A PIENO RITMO RISPETTANDO LE MISURE DI PRODUZIONE
D. 2% LAVORIAMO MA FERMO TOTALE SETTORE STUFE E CAMINI
E. 2% PRODUZIONE CONVERTITA PER PRODURRE DISPOSITIVI DI EMERGENZA

Per il 17% l'emergenza Covid-19 non penalizzerà il riscaldamento a legna, e per l'8% quest'ultimo sarà agevolato.

Aziende che hanno risposto al questionario: 280

- Aziende di produzione nel settore del riscaldamento a biomassa: **39%**
- Aziende di distribuzione di prodotti a biomassa: **61%**
- Aziende italiane: **95%**

Domande principali

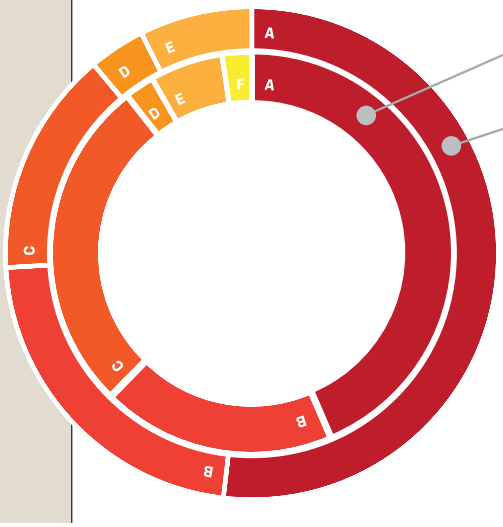
- In quale misura la sua azienda è interessata al fermo produttivo deciso dal governo per contrastare la diffusione del virus COVID-19?
- Quanto hanno inciso sul fatturato dell'ultimo periodo l'insorgere della crisi dovuta al virus COVID-19 e le misure di contenimento decise dai governi?
- In seguito alla crisi dovuta alla diffusione del virus COVID-19, la sua azienda ha attivato o potenziato soluzioni di e-commerce e/o vendite a domicilio?
- In seguito alla crisi dovuta alla diffusione del virus COVID-19, la sua azienda ha potenziato gli investimenti in ricerca e sviluppo per sviluppare nuovi prodotti?
- Di che cosa pensa abbia bisogno principalmente il mercato per ripartire dopo la crisi dovuta alla diffusione del virus COVID-19?

Responding to the emergency, together

This is the spirit in which in mid-April - in the middle of the lockdown to fight the coronavirus epidemic - Progetto Fuoco decided to launch an online questionnaire for its partners and exhibitors. We asked them some questions in order to gauge feelings in the sector, to understand the repercussions of this unprecedented situation, and to discover the strategies that are now being employed to cope with it, as well as the measures that may help us to recover from it.

It doesn't purport to be objective, but rather to keep people connected, pooling our thoughts on how to bounce back. The re-opening of manufacturing and wholesale commerce on the 4th of May – the so-called Phase 2 – is the first real test.

Strengthening pre-existing schemes to support demand, like Ecobonus and Bonus Casa, but also supporting credit and unemployment benefits for companies: these are the most urgent measures according to the voluntary and anonymous responses to our questions.



Andamento fatturato distribuzione

Andamento fatturato produzione

	PRODUZIONE	DISTRIBUZIONE
A. CALO DEL 75% O SUPERIORE	52%	44%
B. CALO TRA IL 50% E IL 75%	22%	19%
C. CALO TRA IL 25% E IL 50%	15%	27%
D. CALO INFERIORE AL 25%	4%	2%
E. NESSUNA VARIAZIONE DI RILIEVO	7%	6%
F. INCREMENTO	0%	2%

Nordpeis

– THE NORWEGIAN EXPERIENCE –

caminetti, inserti, stufe e stufe ad accumulo

www.nordpeis.it

Odin® 1893 | NORSK KLEBER

stufe in pietra ollare

www.odin.it

PIRAZZO S.r.l. Rappresentanze IMPORTATORE E DISTRIBUTORE

Show room PADOVA Via Rubaltelli, 15/1 T. 049 8935610 e-mail pirazzosrl@pirazzosrl.191.it

Tiba.

cucine, termocucine e stufe a legna

www.tiba.ch

TONWERK

STUFE D'ACCUMULO
MADE IN SWITZERLAND

stufe ad accumulo

www.tonwerk-ag.ch

There are any solutions?

Survey

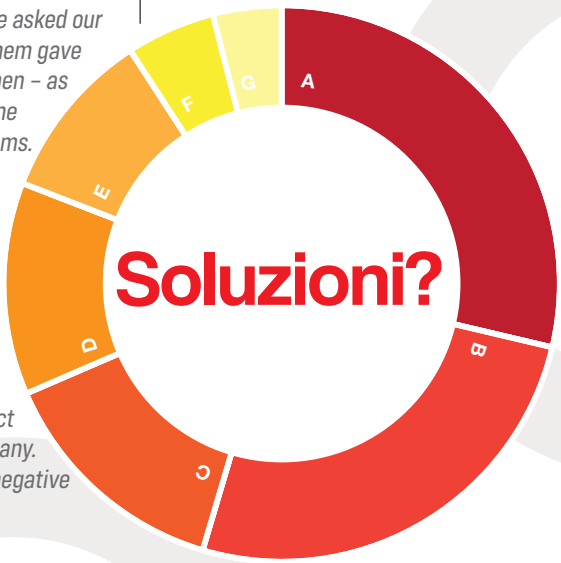
Out of every 10 companies surveyed in the wood-fired heating sector, 4 are involved in manufacturing and 6 in distribution. Uncertainty is the prevailing sentiment, reflecting the feelings of ordinary citizens, in Italy and around the world.
With the help of some infographics, let's examine the results of the survey, starting from the beginning: How much have the Covid-19 crisis and the subsequent containment measures affected revenue? Almost half of all companies (47%) have seen revenues collapse by 75% or more in recent weeks, compared to the same period in 2019. For one in five companies the fall has been between 50% and 75%, and for 22% of companies the fall has been between 25% and 50%.
The crisis is hitting manufacturing companies harder: 52% of them have lost more than 75% of their revenue, a figure which among distribution companies falls to a still shocking 44%. These figures aren't surprising, considering that 65% of manufacturing companies have come to a complete standstill during the lockdown, and 26% have been partially closed. Only 6% have been able to continue working while respecting the safety regulations imposed as part of the measures against Covid-19 agreed by the government and social partners.

What strategies have our partners and exhibitors adopted to avoid their businesses coming to a complete halt, and to devise new development pathways? The answers tell a two-sided story. Few companies (9%) have invested in creating or improving e-commerce or home delivery systems.
Many more companies report having increased investment in research and development aimed at creating new products, as a result of the spread of the SARS-CoV-2 virus.
39% of surveyed companies think that this crisis will lead to the creation of new products and new market segments.
Which products will consumer preferences shift to?

Our survey revealed numerous ideas and suggestions: cheaper products, at low cost and which guarantee high output and efficiency, modern fireplaces, wood-fired boilers, pellet stoves, small stoves, and eco-friendly systems.

In terms of commerce, we wondered in which directions Mass Market Retail will move in order to respond to the new needs created by obligatory social distancing. We asked our partners and the answer 71% of them gave is that large retailers will strengthen – as they are already doing – their online purchase and home delivery systems. Looking ahead to next winter, the uncertainty caused by the very real possibility that we may have to live alongside the virus, finding new ways to work and socialise, are reflected in an unclear view of the economic future. More than three quarters of respondents (76%), are unsure of what to expect regarding the future of their company. 17% were pessimistic, expecting negative consequences. Only 7% of exhibitors and partners were optimistic about the future, having positive expectations despite the current challenges.

Moving on to the economic measures the market needs in order to bounce back after the novel coronavirus, the most popular among the options we presented to respondents was the strengthening of the Ecobonus and Bonus Casa for families, which 29% of respondents considered to be necessary.



A. POTENZIAMENTO ECOBONUS E BONUS CASA FAMIGLIE	29%
B. SOSTEGNO AL CREDITO	26%
C. SOSTEGNO ALLA CASSA INTEGRAZIONE	14%
D. CREDITO D'IMPOSTA	12%
E. MAGGIORI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO	10%
F. FUSIONI/AGGREGAZIONI	5%
G. ALTRO	4%

Survey

In second place is support for credit for companies, essential according to 26% of respondents. 14% think more support for unemployment benefits is an urgently needed measure.

The enlargement of tax credits by the government met with the approval of 12% of respondents.

One in ten of our surveyed companies thinks greater investment in research and development is necessary, while one in twenty thinks that mergers and partnerships between companies would make them more competitive in an ever-tougher market.

The remaining 4% proposed solutions such as the government providing injections of non-repayable liquidity for companies, and a drastic reduction in taxes and bureaucracy.

The coronavirus crisis is connected to the collapse in oil prices, an event with the potential to destabilise the global economic balance.
When asked how they feel the coronavirus emergency will impact on the wood-fired heating market, 38% of respondents said that the crisis will hinder the sector, with the fall in oil prices playing an important role.

37% feel that the sector will be hindered by factors unrelated to the oil market. 17% feel that the Covid-19 emergency won't harm the wood-fired heating sector at all, while 8% think the emergency will favour the sector.

TECNOPROMO-NEWS PF Magazine

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.

piemmeti
promozione manifestazioni tecniche S.p.A.

ALL IN ONE

studioverde

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. La stufa a pellet **A10 C Light** offre ancor di più grazie alle sue molteplici configurazioni tutte disponibili in un unico modello: lo scarico fumi posteriore, superiore e laterale, la ventilazione frontale, la convenzione naturale e la canalizzazione posteriore, superiore e laterale.

NESSUNA COME NOBIS

nobisfire.it

nobis

YOUR STOVE, OUR PASSION

Apros

A Sphering Company

IL GRANDE CAMBIAMENTO È LAMPANTE.

Vi presentiamo il nostro nuovo logo in un appassionante video

La novità è sotto gli occhi di tutti: la tanto annunciata evoluzione di Apros trova nel cambio del logo la sua massima espressione.

È nato Sphering Group, evoluzione aziendale del Group Joncoux, gruppo leader in Europa, con 100 anni di storia alle spalle. Un gruppo dallo slancio europeo, che ha scelto di creare una squadra con aziende del calibro di Isotip-Joncoux, Eurotip, Lorflex, MK e Apros per dare vita a una forte e solida identità collettiva capace di soddisfare le esigenti richieste di un mercato in continua evoluzione.

Un grande passo per Apros. Una svolta senza precedenti, una grande apertura verso un mercato ricco di potenzialità.

Inquadra il QRcode e GUARDA IL 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 - **www.apros.it**

In collaborazione con **DesignBest**

Best Stoves 01

Kalon
your space, your heat

EDILKAMIN
IO SONO IL FUOCO

NORDICA Extraflame
Riscalda la vita.

www.kalonstufe.it

RISE di Kalon

Design Odo Fioravanti, Luca Cancelli, Matteo Bordignon

I punti di forza: design fortemente innovativo, la forma tendenzialmente ogivale delle fiamme ispira il design a cono, mentre l'oblò sul fronte incornicia delicatamente il movimento del fuoco, trasformandolo in un "cameo".

RISE by Kalon

Designed by Odo Fioravanti, Luca Cancelli and Matteo Bordignon.

The strengths: highly innovative design, the pointed shape of the flames inspired the cone design, while the porthole on the front delicately frames the movement of the fire, giving it a sort of "cameo" appearance.

www.edilkamin.com

CELIA AIR TIGHT di Edilkamin

I punti di forza: il top scorrevole in ghisa

facilita il caricamento dei pellet, lo speciale sistema Leonardo ne gestisce in automatico la combustione ottimizzando tempi e consumi e il sistema relax elmina qualsiasi rumore.

Ecco la stufa perfetta per un comfort assoluto.

CELIA AIR TIGHT by Edilkamin

The strengths: the sliding cast iron top for easy pellet loading, the special Leonardo system automatically manages their combustion, optimizing times and consumption.
The "relax" system eliminates any noise.
The perfect stove for absolute comfort.

www.lanordica-extraflame.com

MARILENA PLUS AD Crystal di La Nordica Extraflame

I punti di forza: l'elegante scocca in vetro racchiude un cuore hitech con programmatore settimanale, termostato integrato.

In più ha tre possibilità di uscita per lo scarico dei fumi (superiore, posteriore e laterale sinistro) e un comodo telecomando touch.

MARILENA PLUS AD Crystal by La Nordica Extraflame

The strengths: the elegant glass frame contains a hitech heart with weekly programmer and integrated thermostat.

In addition, it has three output options for exhaust fumes (upper, rear and left side) and a convenient touch-screen remote control.

Best Stoves

KLOVER
FUOCO E PASSIONE

planika
INTELLIGENT FIRE

JOLLY MEC

www.klover.it

DIVA AIR di Klover

La nuova stufa a pellet DIVA Air & Multi-air di Klover.

Massima efficienza minimo ingombro.
Bruciatore autopulente brevettato Klover.
Tecnologia al tuo servizio.
Sostenibilità Made in Italy.

DIVA AIR by Klover

The new DIVA Air & Multi-air pellet stove by Klover.
Maximum efficiency with minimum overall dimensions.
Klover patented self-cleaning burner.
Technology at your service.
Made in Italy sustainability.

www.planikafires.it

PLANIKA

Camino a bioetanolo realizzato su misura, adatto sia per spazi commerciali che residenziali.

Ogni fuoco lineare, indipendentemente dalla lunghezza, è regolato da un telecomando o da dispositivi mobili.

PLANIKA

A bioethanol fireplace made to measure, suitable for both commercial and residential spaces.

Each linear focus, regardless of length, is controlled by a remote control or from mobile devices.

www.jolly-mec.it

REVERSE di Jolly-Mec

REVERSE: una stufa innovativa che utilizza la tecnologia EVO per soddisfare i limiti di efficienza ed emissioni a tutela dell'ambiente.

Ogni fuoco lineare, indipendentemente dalla lunghezza, è regolato da un telecomando o da dispositivi mobili.

REVERSE by Jolly-Mec

REVERSE: an innovative stove, EVO technology maximizes efficiency and reduces emissions to protect the environment.

02

MCZ

PALAZZETTI
IL CALORE CHE PIACE ALLA NATURA

RAVELLI

www.mcz.it

GROOVE di MCZ Group

I punti di forza: grazie alla speciale tecnologia Core, il pellet brucia in modo ancora più pulito, con un consistente abbattimento delle polveri.

In più garantisce il massimo comfort perché i granuli di pellet vengono immessi direttamente nel braciere senza contatto con le pareti, assicurando un funzionamento silenzioso.

GROOVE by MCZ Group

The strengths: thanks to the special Core technology, the pellet burns even more cleanly, with a substantial reduction of dust. In addition, it guarantees maximum comfort because the pellets are fed directly into the brazier, without touching the walls, thus ensuring silent operation.

www.palazzetti.it

ECOFIRE JACKIE di Palazzetti

I punti di forza: dimensioni compatte, ma massima potenza (da 20 e 26 kW con dimensioni contenute di 62,6x66x120,6 cm), Complete Burning System che attraverso la combustione totale del pellet assicura massimo risparmio e estremo rispetto dell'ambiente e sistema intelligente Self Clean System che mantiene la stufa pulita più a lungo e facilita le operazioni di pulizia. In più si collega all'impianto idrico per riscaldare l'acqua.

ECOFIRE JACKIE by Palazzetti

The strengths: compact dimensions, but maximum power (from 20 and 26 kW with small dimensions of 62.6x66x120.6 cm). Complete Burning System which through total pellet combustion ensures maximum savings and extreme respect for the environment. Self Cleaning Smart System, which keeps the stove clean longer and facilitates cleaning operations. In addition, Ecofire Jackie connects to the water system for warm water.

www.ravelligroup.it

HRV Silhouette di Ravelli

Design Ludovica+Roberto Palomba

I punti di forza: ha la struttura ermetica, caratteristica innovativa per le stufe ad acqua e un design fatto di proporzioni e spessori slanciati, che lasciano spazio alla forma e al carattere.

HRV Silhouette by Ravelli

Design Ludovica + Roberto Palomba.

The strengths: the hermetic structure, which is an innovative feature for water stoves, and a design made of proportions and slender thicknesses, which give space to form and character.

Best Stoves

SERGIO LEONI
STUFE IN CERAMICA ITALIANA

EDILKAMIN
IO SONO IL FUOCO

Kalon
your space, your heat

www.sergioleoni.com

REGINA di Sergio Leoni

Design Emo Design

I punti di forza: il rivestimento in ceramica artigianale strizza l'occhio allo stile classico, ripulito dai decori per risultare più contemporanea.

La potenza ridotta, invece, è ideale per i piccoli spazio per le abitazioni ben isolate.

REGINA by Sergio Leoni

Design Emo Design

The strengths: the handmade ceramic coating winks at the classic style, with no decorations for a more contemporary design. The reduced power, on the other hand, is ideal for small spaces or well-insulated homes.

www.edilkamin.com

MYRNA di Edilkamin

I punti di forza: funzione easy timer, funzione relax, wi-fi integrato, radiocomando mind Remote.

Questa stufa a pellet in acciaio e ceramica coniuga eleganza e funzionalità smart.

MYRNA of Edilkamin

The strengths: easy timer function, relax function, integrated wi-fi, mind Remote radio control.
This steel and ceramic pellet stove combines elegance and smart functionality.

www.kalonstufe.it

LILA di Kalon

Design Angeletti Ruzza Design

I punti di forza: questa stufa a pellet ha un software facile e intuitivo, gestibile totalmente in remoto tramite app.

LILA by Kalon

Design Angeletti Ruzza Design

The strengths: this pellet stove has easy and intuitive software that can be managed totally remotely via the app.

03

THERMOROSSI
Fire Lovers

www.thermorossi.com

Thermorossi

Thermorossi una tra le più affermate ed avanzate industrie europee nella produzione di stufe, termocucine e aldaie:

• ogni fase di lavorazione, dal taglio al laser, alla piegatura, dalla saldatura robotizzata all'assemblaggio, è parte integrante del patrimonio aziendale

• impiegate le più moderne tecniche di produzione e tutti i prodotti conformi alle più severe normative europee.

Thermorossi

Thermorossi is one of the most established and advanced European industries in the production of stoves, thermal cookers and boilers:

• every stage of processing, from laser cutting, to bending, from robotic welding to assembly, is an integral part of the company's assets

• the most modern production techniques and all products that comply with the strictest European standards.

CAMINETTI MONTEGRAPPA

www.caminettimontegrappa.it

TK03F di Caminetti Montegrappa

Caminetti Montegrappa Spa novità 2020: TK 03F. Caminetto a legna trifacciale a convenzione naturale caratterizzato da un'ampia visione del fuoco.

La porta, interamente in vetro ceramico, è apribile a saliscendi con maniglia in acciaio inox e ad anta per agevolare la pulizia.

TK03F by Caminetti Montegrappa

Caminetti Montegrappa Spa 2020's band new product: TK 03F.

A natural convention three-sided wood fireplace with a wide view of the fire.

The door, entirely made of ceramic glass, can be opened up and down with a stainless steel handle and door for easy cleaning.

MORETTI GRUPPO DESIGN

www.morettidesign.it

EXTREME DESIGN E MD ELECTRIC di Moretti Design

Le nuove creazioni della linea Extreme Design e MD Electric.
Gli spazi quotidiani si mescolano con le esperienze emozionali, riportando in auge il fascino di un Made in Italy che ben si coniuga con l'avanzamento Hi-tech, per un risultato finora sconosciuto al mercato.
Inizia il viaggio nel Futuro.

EXTREME DESIGN E MD ELECTRIC di Moretti Design

The new creations of the Extreme Design and MD Electric line. Daily spaces mix with emotional experiences, bringing back the charm of a Made in Italy that well combines with Hi-tech advancement, for a result so far unknown to the market.
The journey into the future begins.

LAMINOX IDRO

caldaia Termoboiler ADVANCE

NEW 2020

CLASSE 5

BRACIERE AUTOPULENTE

- Caldaia a pellet a **condensazione stagna**
- Alta produzione di acqua calda sanitaria istantanea
- Predisposizione per collegamento a un **pannello solare termico di 6/8 m²**
- Bruciatore a **gassificazione AUTOPULENTE A DOPPIA CAMERA** (Brevettato)
- Basse emissioni di CO e Polveri
- Serbatoi pellet modulari **da 100 kg a 300 kg**
- Compattatore per la cenere
- Potenze termiche 20-25-30 kW
- Puffer di acqua tecnica **integrato da 600 L**
- rendimento ~ **96%**
- classe 5
- Certificazione ambientale **5 stelle**
- Eco design

Dimensioni LxPxH (con serbatoio 100 kg)
1145x1020x1810

Dimensioni LxPxH (con serbatoio 300 kg)
1850x1020x1810

ECODESIGN 2020

5 stelle

RISCALDAMENTO MADE IN ITALY

Laminox S.r.l. - Divisione IDRO - Zona Industriale Callarella, 261/3 - 62028 SARNANO (MC) Italy
tel +39 0733.657.622 - Fax 0733 657.494 - www.laminoxidro.com - idro@laminox.com

www.laminoxidro.com

Best Stoves 04

www.lanordica-extraflame.com

DAIHANA PLUS di La Nordica Extraflame

I punti di forza: la stufa a pellet in ghisa e acciaio ha un capiente serbatoio per lo stoccaggio del pellet che contiene ben 30 kg, doppio motore, ampio vetro panoramico e un pratico display LCD.

Daihana Plus by La Nordica Extraflame

The strengths: the cast iron and steel pellet stove has a large pellet storage tank that contains 30 kg, a double engine, a large panoramic glass and practical LCD display.

www.mcz.it

FLOW di MCZ Group

I punti di forza: struttura stagna, forma tonda con fianchi in ceramica rigata e una potenza di ben 10kW. Questa stufa a pellet ha due ventilatori (uno per la stanza in cui viene installata e il secondo canalizzabile per riscaldare più ambienti, anche non comunicanti o su piani diversi della casa), doppio wi-fi di serie e a la nuova app Maestro con 5 set di funzionamento preimpostati che riduce il consumo del pellet.

Flow of MCZ Group

The strengths: watertight structure, round shape with ribbed ceramic sides and a power of 10kW. This pellet stove has two fans (one for the room in which it is installed, and the second ducted to heat multiple rooms, even if not communicating or on different floors of the house). The standard double wi-fi and the new Maestro app with 5 sets operating conditions, reduces pellet consumption.

www.ravelligroup.it

MAGNUS di Ravelli

Design Ludovica + Roberto Palomba

I punti di forza: è il primo camino monoblocco del brand.

A pellet, con vetro largo un metro, incornicia oltre 40 cm di fiamma con un effetto suggestivo e naturale.

Magnus by Ravelli

Design Ludovica + Roberto Palomba.

Strengths: Magnus is the brand's first monobloc fireplace.

Pellet, with one meter wide glass framing over 40 cm of flame, with a suggestive and natural effect.

Best Stoves

dielle fuoco tecnologico

www.dielleitalia.it

FIRE NEW ERA di Dielle

Dielle Fuoco Tecnologico.

La classe e l'eleganza non emettono rumori... ma sanno farsi notare.

Fire New Era.

FIRE NEW ERA by Dielle

Dielle Technological Fire.

Class and elegance are not noisy... but they stand out.

Fire New Era.

KLOVER FUOCO E PASSIONE

www.klover.it

SOFT di Klover

Le stufe della linea SOFT sono dotate di scambiatori termici sinusoidali: a differenza di quelli tradizionali, l'aria viene trasmessa attraverso superfici di scambio curve, che trattengono più a lungo i flussi per avere maggior calore senza sprecare potenza, garantendo così il massimo del comfort e del risparmio.

SOFT by Klover

The stoves from the SOFT product line are fitted with sinusoidal heat exchangers. Unlike traditional exchangers, the air is transmitted through curved heat-exchange surfaces which retain the air flow for longer, to confer more heat without wasting power, guaranteeing the utmost comfort and maximum efficiency.

AMG S.p.A.

www.amg-spa.com

AMG S.p.A. presenta la sua novità a 5 STELLE ★★★★★

Golden Boiler Plus 25 e 35KW è la caldaia più completa e compatta con braciere autopulente, pulizia fumi automatica, produzione ACS, compattatore per la cenere, scarico fumi e attacchi idraulici superiori, accesso frontale, display LCD. La prima caldaia nella sua categoria.

AMG S.p.A. presents its new 5 STARS ★★★★★

Golden Boiler Plus 25 and 35KW is the most complete and compact boiler with self-cleaning brazier, automatic flue gas cleaning, ACS production, ash compactor, flue gas discharge and upper hydraulic connections, front access, LCD display. The first boiler in its category.

05

nobis
YOUR STOVE, OUR PASSION

PIAZZETTA
PASSIONE ACCESA

Camina Schmid

www.nobisfire.it

A10 ZENITH di Nobis

A10 Zenith è la stufa a pellet ad aria con top in maiolica, rivestimento in acciaio verniciato, vetro ceramico, sistema di pulizia automatico del braciere, ventilazione frontale maggiorata di serie ed escludibile, funzionamento a convezione naturale.

A 10 ZENITH by Nobis

A10 Zenith is the air pellet stove with majolica top, painted steel cladding and ceramic glass.

A10 has the automatic brazier cleaning system, the increased front ventilation as standard and optional, natural convection operation.

www.piazzetta.com

INFINITY PLUS Line di Piazzetta

2020, un anno importante per Piazzetta, che festeggia i 60 anni di attività.
Una storia che inizia nel 1960 ai piedi di Asolo, "città dai cento orizzonti", come decantava Giosué Carducci. Un contesto che ha fortemente influenzato il lavoro del Gruppo - caratterizzato da Made in Italy e qualità artigianale.
L'ultima novità: Infinity Plus Line, una linea di stufe ibride in grado di riscaldare tutta la casa sia a legna sia a pellet.

INFINITY Plus Line by Piazzetta

2020 is an important year for Piazzetta, celebrating 60 years of activity. A story that began in 1960 at the foot of Asolo, "city of a hundred horizons", as Giosué Carducci used to say. This environment strongly influenced the work of the Group - which is marked by a Made in Italy of artisan quality. The latest brand new products: Infinity Plus Line, a line of hybrid stoves, capable of heating the whole house, both with wood and pellets.

www.camina-schmid.de

EKKO di Camina&Schmid

EKKO G U (90) di Camina & Schmid Feuerdesign und Technik GmbH & Co. KG. L'elemento divisorio con notevole impatto visivo e un design in legno, vetro e acciaio, conferisce alla superficie abitativa un'estetica particolare. Il prodotto più versatile nel suo genere. Infatti, oltre ad adattarsi a spazi interni moderni e grandiosi, permette una gestione precisa dell'emissione di calore. Grazie alla "funzione Split" è possibile mantenere la potenza tra 1 e 9 kW. Il fuoco ispira.

EKKO di Camina&Schmid

EKKO G U (90) by Camina & Schmid Feuerdesign und Technik GmbH & Co. KG. The dividing element with remarkable visual impact and a design in wood, glass and steel, gives the living surface a particular aesthetic. The most versatile product of its kind. In fact, in addition to adapting to modern and grand interior spaces, it allows reliable control of the heat emission. Thanks to the "Split function" it is possible to keep the power between 1 and 9 kW. Fire inspires.

Istantanee da Progetto Fuoco 2020

22 Febbraio 2020
ROGETTO
UOCO

Pallavisini
Legnami
30
years
of fire

Visual Merchandising

Quando la vetrina crea business

When the showcase becomes business

Tutti i brand comunicano prodotto e valori attraverso molteplici canali: dalle forme tradizionali come la carta stampata e la partecipazione a fiere alle forme più contemporanee come la presenza nei social e la profilazione dei clienti.
Linguaggi tra loro differenti con un unico principale scopo: vendere, portando il cliente finale nel punto vendita.

E il nostro cliente cosa fa?

Guarda le riviste, segue Facebook, forse Pinterest ed Instagram, si informa, passeggia e fa shopping on line e nei luoghi fisici.
Vive, quindi, immerso in un mondo di sollecitazioni estetiche e di informazioni tecniche che danno forma al suo immaginario e che, in qualche modo, si aspetta di ritrovare nella showroom.

E lì cosa accade? Parcheggia ed entra

Tra queste due azioni, scontate e banali, ci giochiamo un'enorme opportunità di comunicazione: la vetrina!
Ovunque il nostro negozio sia situato è esso stesso strumento di vendita, parte del racconto iniziato dai vari brand nelle forme più svariate.

E quindi, cosa dobbiamo fare per non sospendere la narrazione? Ecco cosa suggeriscono i professionisti del Visial Merchandising.
Iniziamo tenendo a mente che la vetrina è, da sempre, il biglietto da visita del nostro negozio, l'incipit accattivante, proseguendo in termini letterari, e che serve a raggiungere tre obiettivi: catturare l'attenzione, emozionare e far entrare nel nostro punto vendita.

Nelle aziende del mondo della moda e dell'arredamento, i professionisti specializzati, (i visual merchandiser) si occupano di progettare sempre nuove vetrine per le varie tappe del calendario commerciale (Back to school, Natale, San Valentino, i saldi, etc).

La cura del dettaglio, l'originalità del risultato sono alla base del desiderio d'acquisto.
Questi ragionamenti valgono anche per il nostro settore. Il consumatore è lo stesso, esce da Zara, dove le vetrine si rinnovano ad un ritmo vertiginoso, entra da Ikea e si sente parte di questo mondo emozionale e poi arriva nella nostra showroom...e cosa trova?
Per rispondere a questa domanda mi appello all'entusiasmante visita a Progetto Fuoco, dove le soluzioni espositive erano ispiranti e di grande qualità.
Penso all'eleganza minimale e alla cura al dettaglio di MCZ, al calore naturale espresso nelle vetrine da Palazzetti, al sapiente uso delle carte da parati e del colore di Termorossi, alla comunicazione di Nordica e a tante altre suggestioni presenti in fiera.

Perché non trarne ispirazione?

Se il nostro punto vendita ha due vetrine approfittiamo per ricreare due ambientazioni viste in fiera, una per il mondo della stufa a legna l'altra per la stufa a pellet, cerchiamo di portare le emozioni che abbiamo vissuto, tenendo a mente che il nostro consumatore è già abituato a questo tipo di linguag-

Grande efficacia comunicativa della vetrina di Nobis, il colore giallo calamita lo sguardo del cliente, il marchio grande e in rilievo e i plus di prodotto definiscono la brand Identity.

Usa anche tu:
i materiali comunicativi messi
a disposizione dai brand.

Nobis' shop window has great communicative efficacy, the yellow colour attracts the customer's gaze, the large and raised brand and the product pluses define the brand Identity.

You too can use:
the communication materials
made available by the brands.

Thermorossi ha creato delle vetrine molto eleganti, usando in modo sapiente il colore.
Gli elementi tessili verticali ed orizzontali sulle gamme dei rossi mettono in risalto la stufa (accesa!) grigia in armonia con gli altri elementi d'arredo.

Usa anche tu:
pochi elementi d'arredo in armonia di stile.

Thermorossi has created very elegant showcases, using color wisely. The vertical and horizontal colored textile elements on the red ranges highlight the gray (lit!) stove in harmony with the other furnishing elements.

You too can use:
pochi elementi d'arredo in armonia di stile.

All brands communicate their products and values through multiple channels: from traditional forms such as printed paper and participation in trade exhibitions, to more contemporary forms such as social media management and customer profiling. These different languages have one main goal: to sell, bringing the end customer to the store.

And what is the clients' behaviour?

They read magazines, they follow facebook threads, perhaps they are even on pinterest and instagram, they inquire, stroll and shop online and in actual shops.
Customers live in a world of aesthetic solicitations and technical information that shape his imagination and which, in some way, they expect to find in the showroom.

And what happens there? They park and get in.

Between these two actions taken for granted, there is a huge communication opportunity: the storefront window!
Wherever your shop is located, it is itself a sales tool. It becomes part of the story started by the brands you sell in the most varied forms. So what do we need to do go on with the story? Here's what Visual Merchandising professionals think.
Let's start by keeping in mind that the showcase has always been the store's business card, the captivating incipit, to put it in literary terms.
The showcase has three goals: to capture attention, to thrill and to bring customers into the shop.

Fashion and design companies all over the world make use of professionals (called visual merchandisers) to take care of the storefront windows design. Each stage of the commercial calendar (Back to school, Christmas, Valentine's Day, sales, etc.) has its own dedicated showcase.
Attention to details and the originality of the result are the basis of sales success.
These dynamics also apply to our sector.

The customers are always the same, they leave a Zara shop, where the shop windows are renewed at a dizzying rate, they enter an IKEA shop and feel part of that emotional world, then they come to our showroom ... and what do they find?

To answer this question, I was inspired by the exciting visit to the last Progetto Fuoco exhibition, where the display solutions were inspiring and of great quality.

I am thinking of the minimal elegance and attention to detail of the Mcz stand, of the natural warmth expressed in Palazzetti's showcases, of the skilful use of wallpapers and colour of Termorossi, of Nordica's communication design, and to many other suggestions I saw during the exhibition.

Why not use these tips for inspiration?

If your shop has two storefront windows, you have the opportunity to recreate two settings seen at the exhibition.
One setting can be dedicated to the world of wood stoves, the other to pellet stoves.

You can bring to your shop the emotions you have experienced. Keep in mind that your costumer is already accustomed to this type of language in other contexts, and he unconsciously searches for it when purchasing a product.

Fire evokes ancient emotions, no sector has such an attractive and meaningful ingredient at its disposal!

Nothing communicates more than a showcase with a working product, perhaps visible even in the winter evenings, in the dark, while, stuck in traffic, one thinks about being back home.

A well-furnished lit fireplace, a stove with a small setting, inspired by the many solutions seen at the exhibition, should welcome your client. In this way you can arouse the emotions experienced by visiting the

La vetrina del punto vendita

The storefront window

Il caminetto si presta alla costruzione in vetrina di un living caldo ed emozionale. Palazzetti ha ambientato il prodotto novità ricreando un'atmosfera contemporanea ed avvolgente anche grazie all'armonia cromatica tra il rovere chiaro e la gamma dei blu.

Usa anche tu:
il prodotto acceso inserito
in un ambiente suggestivo

The fireplace lends itself to the construction of a warm and emotional setting. Palazzetti has set the new product by recreating a contemporary and captivating atmosphere also thanks to the chromatic harmony between the light oak and the blue range of colours.

You too can use:
the functioning product inserted
in a suggestive environment

gio in altri contesti, e lo ricerca inconsciamente nel proprio atto d'acquisto. Il fuoco evoca emozioni antiche, nessun settore ha un ingrediente così accattivante e denso di valenze!
Nulla comunica di più di una vetrina con un prodotto in funzione, magari visibile anche la sera d'inverno, con il buio, mentre fermi nel traffico si pensa al proprio rientro a casa.
Un caminetto acceso ben arredato, una stufa con una piccola ambientazione ispirata magari alle tante soluzioni viste in fiera dovrebbero accogliere il nostro cliente suscitandogli le emozioni che abbiamo vissuto noi visitando gli stand di Progetto fuoco, instillandogli il desiderio di poter appartenere a questo mondo anche attraverso l'acquisto del prodotto esposto.
Come un'emozione effimera va tenuta in vita riattizzandola con costanza, così anche le vetrine vanno aggiornate durante l'anno.
E' importante prevedere dei rinnovi, delle rotazioni a seconda del calendario commerciale: promozioni, saldi, Natale...devono trovare espressione in vetrina, questo ci consentirà di dare una percezione di novità e di far ruotare il prodotto esposto.

Tenendo a mente che il consumatore è sempre lo stesso, sia che acquisti una stufa o una maglietta, in store o on-line, dobbiamo mettere in atto tutte le strategie per soddisfare le sue esigenze creando una shopping experience contemporanea ed entusiasmante che inizi dalla navigazione in un sito internet, passi attraverso la nostra vetrina e finisca con la recensione entusiastica su facebook della nuova stufa acquistata nel nostro negozio.

I 5 punti irrinunciabili per la costruzione di una bella vetrina

BRAND IDENTITY
Rivolgiti al brand che rappresenti. Tutti i principali marchi hanno una struttura dedicata allo studio della valorizzazione del proprio prodotto nel punto vendita, con soluzioni riconoscibili e studiate ad hoc volte a rafforzare l'identità e la riconoscibilità del brand.

GIVE ME FIRE
Il fuoco trasmette emozioni ancestrali, comunicando al cliente tutte le potenzialità estetiche del prodotto. Ove sia possibile accendi sempre il prodotto in vetrina. Ove non lo fosse utilizza all'interno della stufa, o del camino delle lampadine effetto fiamma, nascoste magari dalla legna.

CATTURA L'ATTENZIONE
La vetrina dovrebbe essere visibile dalla strada. Quindi in presenza di più vetrine, privilegia per un bell'allestimento quella sita nel punto maggiormente visibile e di passaggio. Se la vetrina avesse uno zoccolo, posiziona il prodotto su una pedana e arretralo dal filo della vetrina.

EMOZIONA
Non dimenticare mai che le stufe e i caminetti in particolare, oltre che apparecchi per riscaldare, sono oggetti di arredamento. Questa componente va valorizzata: crea degli allestimenti caldi (le foto di Progetto fuoco pubblicate sono delle buone ispirazioni), che lavorino sulla parte emozionale dell'acquisto.

EMOZIONA E RIEMOZIONA
Ricordati che il cliente è dinamico, immerso in una società dinamica. Prevedi una rotazione delle vetrine. Fissati un calendario operativo e dei temi (in questo caso il supporto dei marchi è di enorme aiuto) e rinnova con poca spesa la tua immagine, il negozio verrà percepito così ancor più dinamico ed attrattivo.

In this display solution by Tulikivi it is possible to appreciate the communicative power of the emotional background image, which further enhances the functioning product. In this case, little is needed as a set-up: the log holder next to the product furnishes and creates a beautiful atmosphere.

Usa anche tu:
immagine emozionale+porta legna.

In this display solution by Tulikivi it is possible to appreciate the communicative power of the emotional background image, which further enhances the functioning product. In this case, little is needed as a set-up: the log holder next to the product furnishes and creates a beautiful atmosphere.

You too can use:
emotional image + log holder

Progetto Fuoco stands, increasing the desire to belong to that world, through the purchase of the displayed product.

As an emotion must be kept alive by constantly restoring it, even the storefront windows must be updated during the year. It is important to provide for renewals, rotations depending on the commercial calendar: promotions, sales, Christmas, must find expression in the showcase. This will allow you to give a perception of renewal and to rotate the displayed product.

Keep in mind that consumers are always the same, whether they buy a stove or a shirt, in store or online. You have to put in place all the strategies to meet their needs.

You must create a contemporary and exciting shopping experience, which starts from browsing a website, goes through your shop window and ends with the enthusiastic review on Facebook of the new stove purchased in your shop.

The 5 essentials for creating a beautiful showcase

BRAND IDENTITY
Contact the brand you represent. All the main brands have a business division dedicated to the study of product enhancement in the stores. You will find ad hoc solutions designed to strengthen the brand's identity and recognizability.

GIVE ME FIRE
Fire conveys ancestral emotions, expressing all the aesthetic potential of the product to the customer. Where possible, try to display products in function in the shop window. If not, you can use flame effect bulbs hidden in the wood inside the stove or fireplace.

YOU NEED TO CATCH THE EYE
The showcase should be visible from the street. So in the presence of multiple showcases, take care with a beautiful set-up of the showcase that is located in the most visible and on a passageway. If the showcase has a base, you need to place the product on a platform and move it back from the edge of the showcase.

TRY TO COMMUNICATE EMOTIONS
Non dimenticare mai che le stufe e i caminetti in particolare, oltre che apparecchi per riscaldare, sono oggetti di arredamento. Questa componente va valorizzata: crea degli allestimenti caldi (le foto di Progetto fuoco pubblicate sono delle buone ispirazioni), che lavorino sulla parte emozionale dell'acquisto.

LET'S GIVE THRILLS OVER AND OVER AGAIN
Never forget that stoves and fireplaces in particular, as well as being heating systems, are objects of design. This should be enhanced: try to create warm settings that work on the emotional part of the purchase (the photos of Progetto fuoco published in this article can be of inspiration).

Etna®

SISTEMI FUMARI IN ACCIAIO INOX

DA SEMPRE IN PRIMA FILA

▪ STORIA ▪ QUALITA' ▪ SICUREZZA ▪ FLESSIBILITA' ▪ AFFIDABILITA'

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**

Best Barbecue

Aduro®

www.aduro.it

Outdoor Fireplace

Grazie al camino per esterni di Aduro, potrete portare sulla terrazza di casa il tepore accogliente che solo un fuoco acceso sa dare.
Il camino, ideale per godere fino all'ultimo spicchio di sole nelle frizzanti serate estive, è stato disegnato dall'architetto vincitore di diversi premi: Torben Madsen. Coccolate e tenete al caldo i vostri amici o la vostra famiglia mentre godete di una piacevole conversazione in compagnia.

Outdoor Fireplace

Thanks to Aduro's outdoor fireplace, you can bring the cozy warmth that only a burning fire can give to your home terrace.
This fireplace is ideal for enjoying the last slice of sun on a sparkling summer evening. It has been designed by the awards-winning architect Torben Madsen. Pamper your friends and family, keep them warm while enjoying a pleasant conversation in good company.

FONTANA CALORE

www.fontanacalore.com

Barbecue a legna

Braciere rivestito in pietra refrattaria per prolungare di più il potere calorico della brace, sistema di produzione della brace continuo, griglie di cottura separate per consentire di cucinare contemporaneamente più pietanze differenti fra loro; sono alcuni degli argomenti funzionali maggiormente richiesti dagli utilizzatori e appassionati del barbecue.

Barbecue a legna

The Fontana wood-burning barbecue extends the calorific power of the embers thanks to the brazier covered in refractory stone. The continuous embers production system and the separate cooking grates, that allow you to cook different type of food at the same time, are just some of the functional features requested by barbecue enthusiasts.

GIROLAMI

www.girolami.eu

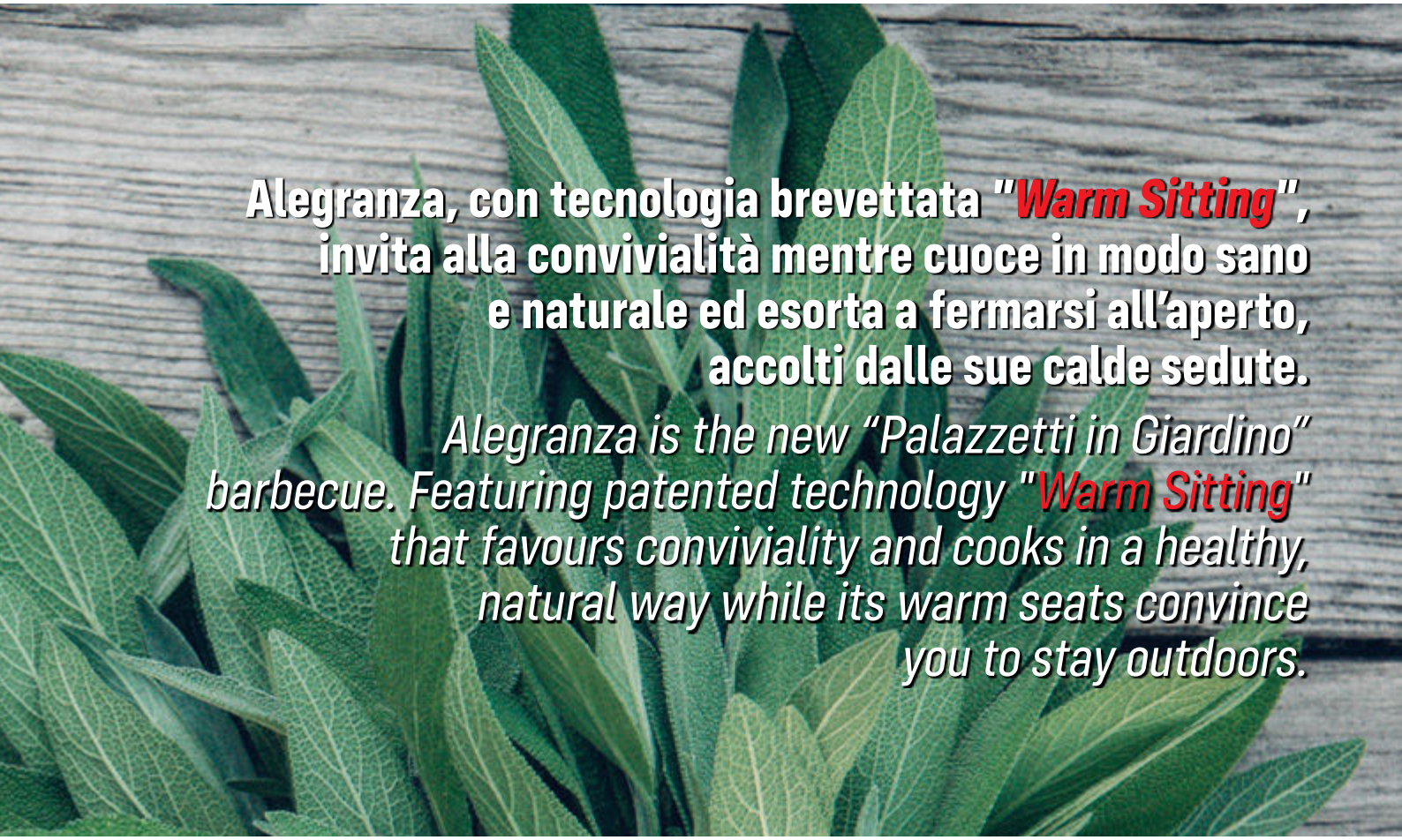
Gran Sasso

Barbecue con focolare refrattario colorato, piano cottura realizzato con cemento ed inerti refrattari di colore rosso; restante colorazione a cura del cliente.

Gran Sasso

This barbecue features colored refractory hearth, hob made with cement and red refractory aggregates.
The remaining coloring can be customised by the customer.

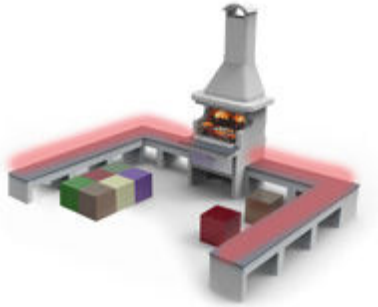
Best Barbecue



Alegranza, con tecnologia brevettata "Warm Sitting", invita alla convivialità mentre cuoce in modo sano e naturale ed esorta a fermarsi all'aperto, accolti dalle sue calde sedute.

Alegranza is the new "Palazzetti in Giardino" barbecue. Featuring patented technology "Warm Sitting" that favours conviviality and cooks in a healthy, natural way while its warm seats convince you to stay outdoors.

Sedute riscaldate per una piacevole sensazione di tepore grazie a una tecnologia brevettata, le sedute risultano piacevolmente calde, facendo di Alegranza il barbecue da vivere tutto l'anno.



La modularità è da sempre il punto di forza di Palazzetti in Giardino: infinite le combinazioni possibili, realizzate con moduli di alta qualità, resistenti agli eventi atmosferici e all'usura, pratici, funzionali e di facile manutenzione.

Alegranza è il nuovo barbecue di Palazzetti in Giardino

Alegranza is the new "Palazzetti in Giardino" barbecue

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.

The strength of the "Palazzetti in Giardino" range has always been its modularity: endless combinations are possible, all of which are achieved using top-quality modules that are weather and wearproof as well as being practical, functional and easy to take care of.

Give Me Fire

BLUCOMB, UN PROGETTO NATO NEI VILLAGGI AFRICANI VINCE PROGETTO FUOCO *GIVE ME FIRE AWARD*

"Pellet a basse emissioni che ottimizza il carbone"

BLUCOMB, A PROJECT CREATED FOR AFRICAN VILLAGES WINS THE PROGETTO FUOCO GIVE ME FIRE AWARD

"The low emission pellet stove which optimises carbon"

EUROPEAN START UP AWARD

L'innovazione nel settore fuoco ha una nuova stella: è *Blucomb* di Udine la startup vincitrice della prima edizione di *Give Me Fire* - Progetto Fuoco European Startup Award, il premio internazionale dedicato all'innovazione nei settori del riscaldamento e dell'energia prodotti dalla legna e dalle biomasse.
Blucomb è un bruciatore a microgassificazione per stufe a pellet che garantisce grande efficienza e basse emissioni.

Come? Dividendo la combustione in due parti: prima trasforma il combustibile in carbone e gas, e solo successivamente li brucia, il tutto senza il bisogno di utilizzare energia. Una storia che affonda le radici nei laboratori dell'Università di Udine, dove Blucomb nasce come spin-off nel 2012: per un progetto con il professor Alessandro Peressotti sono stati realizzati dei fornelli migliorati per la cottura dei cibi nei Paesi in via di sviluppo, da cui è nato poi l'attuale bruciatore.

Nell'ambito di progetti internazionali, Blucomb insegna alle popolazioni Paesi di alcuni paesi dell'Africa occidentale (Ghana, Togo, Sierra Leone, Camerun, Burundi, Zimbabwe, Etiopia) come costruire il fornello con materiali e tecnologie disponibili in loco.
Il verdetto è stato pronunciato dalla giuria formata da 9 esperti, nel corso della giornata conclusiva della 12esima edizione di Progetto Fuoco.

La giuria ha scelto la proposta più interessante tra le 12 aziende europee innovative che erano state selezionate tramite una call internazionale e ospitate nel primo Give Me Fire Innovation Village al Padiglione 9 del salone scaligero.

«Il nostro brevetto consiste in una camera di reazione che mette ordine nelle reazioni all'interno della combustione - dice il fisico Carlo Ferrato, co-founder di *Blucomb*.
Dividiamo la combustione in due fasi: trasformiamo prima il pellet in carbone e in gas combustibile e, in una seconda fase, trasformiamo il carbone in gas combustibile e cenere.
Questo consente di produrre un gas infiammabile che viene poi miscelato all'aria per ottenere combustioni molto pulite rispetto alle stufe a pellet tradizionali, che non differenziano le fasi e bruciano tutto assieme.
A differenza di queste ultime, inoltre, Blucomb funziona senza corrente elettrica.
Siamo partiti con l'Università di Udine: con il professor Alessandro Peressotti della facoltà di Agraria abbiamo realizzato dei fornelli migliorati per la cottura dei cibi nei Paesi in via di sviluppo. Abbiamo adattato quella soluzione alle stufe domestiche e alle piccole caldaie.
Tutti i nostri bruciatori permettono di ottenere combustioni con valori emissivi ottimi, e si possono applicare alle stufe tradizionali migliorandone di molto l'efficienza, grazie all'adattabilità in termini di durata della combustione e di potenza».

«La prima edizione di Give Me Fire ha mantenuto le promesse - commenta Raul Barbieri, direttore generale di Progetto Fuoco - scattando la fotografia di un settore in cui la competizione si gioca sempre più sull'innovazione di prodotto, dalla ricerca di minori emissioni e maggiori rendimenti fino a una concezione di design in linea con le tendenze della contemporaneità».

«È stata una bella sfida - aggiunge Luca Barbieri di Blum –, iniziata con un'intensa attività di scouting e maturata attraverso il programma del Give Me Fire Innovation Village nel corso di Progetto Fuoco. Un'esperienza da cui anche chi non è stato premiato si porta a casa qualcosa: i contatti con potenziali clienti e partner industriali possono essere preziosi, come gli scambi di idee con esperti e colleghi startupper».

Il prodotto della startup francese Glanulebox

The product of the French startup Glanulebox

*Il Presidente di Piemmeti, **Ado Rebuli**, premia **Davide Caregnato**, titolare della startup vincitrice **Blucomb***

*The President of Piemmeti **Ado Rebuli** rewards **Davide Caregnato**, owner of the winning startup **Blucomb***

Innovation in the fire sector has a new rising star: Blucomb of Udine, the startup that has just won the first edition of Give Me Fire - Progetto Fuoco European Startup Award, the international prize dedicated to innovation in the sectors of heating and energy produced from wood and biomass, promoted by Progetto Fuoco and Blum, in association with Aiel - the Italian Association of Agro-forestal Energy.
Blucomb is a micro-gasification burner for pellet stoves which guarantees high efficiency and low emissions.

How? By dividing the combustion in two parts: first it transforms the fuel into carbon and gas, and only subsequently does it burn them, all without needing to use energy.
This is a story which has its roots in the laboratories of the University of Udine, from which Blucomb was created as a spin-off in 2012: for a project with Professor Alessandro Peressotti, improved culinary stoves were created to cook food in developing countries, an invention from which the current burner was created. In the field of international projects, Blucomb teaches the local population in several African countries (Ghana, Togo, Sierra Leone, Cameroon, Burundi, Zimbabwe, Ethiopia) how to build the stoves with locally available materials and technology.
The verdict was given by the panel of 10 experts, after the final which took place at the 12th edition of Progetto Fuoco at Fiera di Verona.
The panel chose the best of the 12 innovative companies which had been selected from an international contest and then hosted at the first Give Me Fire Innovation Village at Pavillion 9.

"Our patent consists of a reaction chamber which regulates the combustion reactions" says physicist Carlo Ferrato, co-founder of Blucomb. "We divide the combustion into two phases: first we transform the pellets into carbon and combustible gas, and in the second phase we transform the carbon into combustible gas and ashes. This allows us to produce inflammable gas which is then mixed with air to obtain a much cleaner combustion than with traditional pellet stoves, which don't differentiate between phases and burn everything together.

Another difference between traditional stoves and Blucomb is that Blucomb works without electrical current. We started off at the University of Udine: with professor Alessandro Peressotti from the Agrarian Studies faculty we created improved culinary stoves for the cooking of food in developing countries.
We then adapted that technology to domestic stoves and small boilers. All our burners allow the user to burn while optimising emissions, and can be applied to traditional stoves, making them more efficient, thanks to the adaptability in terms of the length and power of the combustion".
"The first edition of Give Me Fire kept its promises" commented Raul Barbieri, general manager of Piemmeti, the company owned by Veronafiere that organises Progetto Fuoco, who continued: "by showing a sector in which companies compete increasingly in terms of product innovation, from the search for reduced emissions and increased performance, to a concept of design in line with contemporary trends".

"It was a great challenge" added Luca Barbieri from Blum, who continued: "which started with intense scouting, and was carried on through the schedule of the Give Me Fire Innovation Village during Progetto Fuoco.

Even those who didn't win anything can take something away from the experience: contacts with potential clients and industrial partners which could turn out to be precious, as could the exchanging of ideas with experts and fellow startuppers".

Premio del pubblico e podio

Il premio del pubblico, assegnato dai visitatori dell'Innovation Village è stato assegnato a *Sûti Design & Utility*, brand di stufe a pellet caratterizzate da un design particolare e da un'alta tecnologia, creato dall'azienda belga *Distri & Design*.

Tra le 12 startup in gara la giuria ha selezionato tre semifinaliste: sul podio, oltre a *Blucomb*, hanno trovato posto *Pyro & Tech* - startup di Villa di Tirano (Sondrio) che ha realizzato il sistema Hybrid che coniuga i vantaggi di un micro cogeneratore con quelli di una caldaia a biomassa - e *Black Box Green* - startup di Fiorano Modenese (Modena) che propone un sistema di monitoraggio, analisi e controllo per la corretta efficienza energetica del sistema di combustione o gassificazione di biomasse che si può gestire tramite cloud.

Public prize and podium

The public prize, awarded by visitors to the stands, was awarded to Sûti Design & Utility, a brand of pellet stoves characterised by their unique design and high technology, created by the Belgian company Distri & Design.
Of the 12 startups in the contest, the panel selected three semi-finalists.

As well as Blucomb, the following startups were awarded a place on the podium: Pyro & Tech - a startup from Villa di Tirano (Sondrio), which created the Hybrid system which combines the advantages of a micro-cogenerator with those of a biomass boiler, and Black Box Green - a startup from Fiorano Modenese (Modena), which offers a cloud- operated monitoring, analysis and control system for optimal energy efficiency in biomass combustion or gasification systems.

Blucomb - scheda della startup vincitrice

Blucomb di Udine progetta e produce bruciatori pirolitici a pellet brevettati che non richiedono controlli elettronici né parti meccaniche in movimento né corrente elettrica. Blucomb mette a punto applicazioni pirolitiche per stufe e caldaie sulla base delle necessità e indicazioni fornite dal committente.
Per i clienti, per la maggior parte aziende produttrici di apparecchi da riscaldamento domestici, si implementa il bruciatore nei modelli già in produzione e se ne testano l'efficienza e le emissioni assicurando che siano pronti per la certificazione di prodotto che attualmente richiede standard sempre più elevati.
Nel laboratorio, dotato di tutta la strumentazione necessaria per analisi di combustione (CO, polveri sottili, NOx), vengono misurate efficienza e modalità di trasferimento del calore all'ambiente, si sviluppano nuovi prodotti basati sulla pirolisi e si tengono corsi di aggiornamento per artigiani fumisti che vogliono approfittare di questa nuova tecnologia per la loro attività professionale.
Gli investimenti in ricerca e sviluppo sono di primaria importanza e vengono sostenuti anche con attività di consulenza all'Università di Udine e in altri enti internazionali che si occupano di trasferimento di capacity building e know how in Paesi in via di sviluppo, per quanto riguarda apparecchi per la cottura dei cibi e sanificazione dell'acqua.

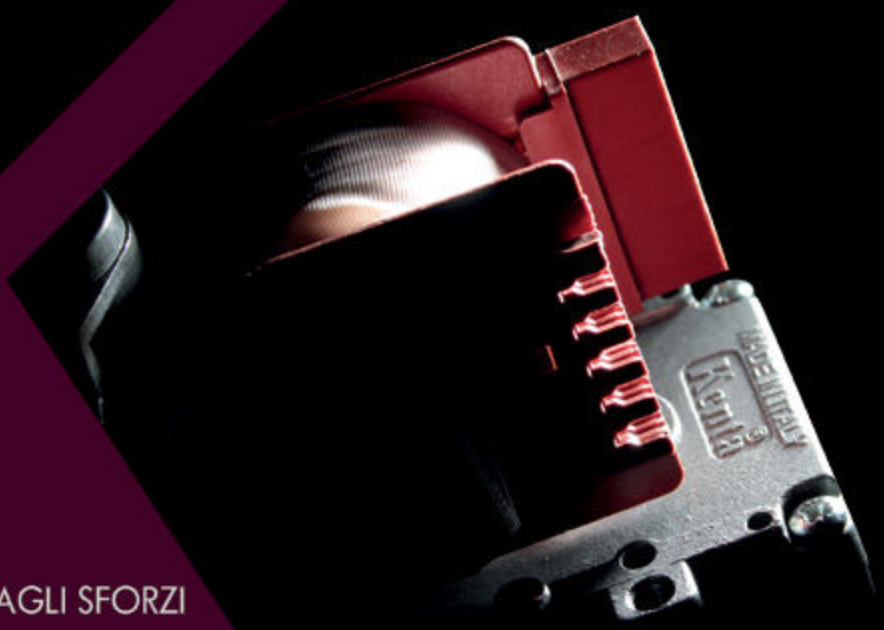
Blucomb - profile of the winning startup

Blucomb of Udine designs and produces patented pyrolytic pellet burners which do not require electronic controls, moving mechanical parts, or electrical current.
Blucomb develops pyrolytic applications for stoves and boilers based on the needs and instructions provided by the client.

For clients, mostly companies producing domestic heating appliances, the burners are installed in models already in production and are tested for efficiency and emissions to ensure they are ready for product certifications which currently require ever higher standards.

In the laboratory, equipped with all the necessary tools for combustion analysis (CO, fine particles, NOx), the efficiency and modality of heat transfer into the environment are measured, new products based on pyrolysis are developed, and refresher courses are held for artisan heating engineers who want to take advantage of this new technology for their business.
Investment in research and development is of primary importance and is also supported by consultancy work at the University of Udine and other international bodies that deal with capacity building and know-how transfer concerning appliances for water sanitisation and the cooking of food in developing countries.

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

Give Me Fire
Le Startup

La giuria

Una giuria di nove esperti ha valutato le startup finaliste e premiato la soluzione più interessante.
Stefano Bottelli (Aquarium Ventures), **Luca Barbieri** (Blum), **Marino Berton** (Aiel), **Franco Bocchini** (Italian Angels for Growth), **Massimo Pistolesi** (Anfus), **Maria Chiara Voci** (Il Sole 24 Ore), **Michela Zanetti** (TESAF), un rappresentante di **Tree** e un rappresentante di **Smact Competence Center**.

EUROPEAN START UP AWARD

• Black Box Green

di Fiorano Modenese (Modena) è un sistema di monitoraggio, analisi e controllo per la corretta efficienza energetica del sistema di combustione o gassificazione di biomasse, che si può gestire tramite cloud.

Monitoring system, analysis and control for the correct energetic efficiency of the combustion or biomass gasification system. It can be managed in the cloud.

www.blackboxgreen.com

• Blucomb

di Udine progetta e produce bruciatori pirolitici a pellet brevettati, e ne testa l'efficienza e le emissioni assicurando che siano pronti per la certificazione di prodotto che attualmente richiede standard sempre più elevati.

It designs and produces pyrolytic burners pellet patented, it tests the efficiency and emissions ensuring that they are ready to receive the product certification, actually it requests more and more high standards.

www.blucomb.com

• Granulebox

prodotto dall'azienda francese Borel Associes, è il nuovo concetto di stoccaggio dei pellet di legno, con una capacità di 55 chilogrammi e con un design pensato per essere posizionato accanto alla stufa.

***Granulebox** is the product of the French company Bores Associes, a new concept to storage wood pellet, with a capability of 55 kg and with a design created to be positioned near the stove.*

www.boutique.granulebox.fr

• Sûti Design & Utility

è un brand, creato dall'azienda belga Distri & Design, di stufe a pellet caratterizzate da un design particolare e da un'alta tecnologia. Sono monitorate da un termostato smart e da una app per smartphone che permette al cliente di gestirne ogni aspetto.

***Suti Design & Utility** is a brand, created by the Belgian company Distri&Design, of pellet stoves marked by a particular design and a high technology. They are monitored by a smart thermostat and by a smartphone app that allows the customer to manage everything.*

www.suti.be

• Fumotto

è un camino orientabile a legna per esterni. Prodotto dall'azienda Focotto di Jesi (Ancona), è formato da un'unica lastra di acciaio sapientemente lavorata che come un mantello avvolge il fuoco, canalizzando i fumi a più di due metri di altezza.

Focotto produces Fumotto, an outdoor wood directable fireplace. It is composed by a unique metal slab skillfully worked that envelops fire like a cloak, canalizing smokes over two meters high.

www.focotto.com

• Gogo

è un dispositivo che produce energia elettrica e termica attraverso la combustione del gas metano, garantendo risparmio ed efficientamento in un solo metro quadro.

A progettarlo e realizzarlo è Gogogen, startup innovativa di Parma.

***Gogo** is a device to produce electric and thermal energy through methan gas combustion, ensuring savings and efficiency in a one square meter. It is designed and realized by Gogogen, innovative startup of Parma city.*

www.gogogen.it

• K-Inn Tech

spinoff dell'Università di Padova e startup innovativa, supporta la progettazione di caldaie per recuperare energia termica da biomasse solide non convenzionali, difficili da trattare termicamente a causa dell'elevato contenuto di umidità, come lo stallatico, la pollina e gli scarti vegetali.

Innovative startup and spinoff of University of Padua, it supports the furnace design to recover thermal energy from solid unconventional biomass, hard to treat in a thermal way, because of the high humidity, like manure and the vegetal waste.

www.k-innetech.it

• Kuriosa

è un brevetto delle Officine Piacentini di Chieti che migliora il sistema di riscaldamento garantendo un risparmio del 35% dei consumi di gas. Grazie un sistema di ventilazione a forma di mensola posizionato sopra ai termosifoni, provoca l'inversione del flusso di aria calda spingendola verso il pavimento e riscaldando l'aria a terra, evitando la dispersione di calore a soffitto.

Kuriosa *is the patent improving the heating system, ensuring a saving of 35% of the gas consumption. Thanks to a ventilation system shaped like a shelf, positioned on the radiators, it causes the inversion of the hot air flow pushing through the floor and warming the air on the ground, avoiding the air dispersion on the ceiling.*

www.officinepiacentini.com

• Planeta Renewables

è una startup ospitata dall'Università Cattolica di Milano che punta alla realizzazione, gestione e valorizzazione di una filiera industriale basata sull'utilizzo della biomassa legnosa Miscanthus (miscanto), una delle più promettenti coltivazioni energetiche non alimentari per il settore della bioeconomia e bioenergia.

Startup of the Cattolica University of Milano that aims to realize, manage and enhance the industry based on energetic cultivation no food sector, for the sectors of bio economy and bio energy.

www.planetarenewables.com

• Hybrid

coniuga tutti i vantaggi di un micro cogeneratore con quelli di una caldaia a biomassa. L'obiettivo del dispositivo realizzato dalla startup Pyro & Tech di Villa di Tirano (Sondrio) è superare il concetto di caldaia relegata nel locale tecnico, diventando di fatto un vero e proprio cervello energetico che utilizza solo fonti rinnovabili interfacciandosi con altri dispositivi.

Hybrid *combines all the advantages of a micro cogenerator with those of a biomass furnace.*

The device target realized by the startup Pyro&Tech is to exceed the concept of the furnace isolated in the technical space, becoming a true energetic brain using only renewable sources, communicating with other devices.

www.pyroandtech.com

• Replant

è una startup innovativa cresciuta nell'Incubatore d'impresa del Politecnico di Torino.
Il suo obiettivo è la promozione della resilienza energetica su una scala territoriale e lo sviluppo di filiere dell'energia del legno proveniente dalle foreste.

Innovative startup developed in the enterprise incubator of the Politecnico of Torino. It's target is the promotion of the energetic resilience on a territorial scale and the development of te wood industry coming from forests.

www.replant.it

• White Energy Group

è una società di servizi energetici con sedi a Verona e Cagliari. Virtual Energy Platform® è un sistema proprietario di monitoraggio dei consumi e reportistica IoT based su piattaforma completamente on line.

Energetic services company, with offices in Verona and Cagliari. Virtual Energy Platform is a owner system to monitor consumptions and reporting actvity IOT based on a platform completely on line.

www.weeg.it

AIEL
ASSOCIAZIONE
ITALIANA **ENERGIE**
AGROFORESTALI

@AIELagroenergia

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

energiadallegno.it

Biomasse, polveri sottili

Per migliorare la qualità dell'aria energie rinnovabili, non petrolio

PF MAGAZINE N. 2 - 2020

Durante ogni stagione termica l'inquinamento atmosferico diventa il tema centrale di un acceso dibattito e gli elevati livelli di polveri sottili nell'aria, complici le condizioni di alta pressione e l'assenza di vento così tipiche della Pianura Padana, richiamano provvedimenti di limitazione del traffico quest'anno fino ai diesel euro 6, come è stato il caso di Roma. Ma anche il riscaldamento a biomassa legnosa, legna e pellet, è stato additato da più parti come principale responsabile dell'emergenza smog. È necessario però fare chiarezza ed evitare di diffondere informazioni distorte o parziali che non propongono soluzioni concrete e credibili. Opinionisti, ricercatori del mondo scientifico o portatori di interessi si sono espressi in modo categorico citando dati ed esprimendo opinioni incomplete e talvolta fuorvianti.

Si è detto che negli ultimi anni c'è stato un aumento dei consumi di legna e pellet.

Non è così. L'ultimo Rapporto Statistico GSE[1] attesta che negli ultimi 6 anni il consumo di legna e pellet nel settore residenziale è rimasto sostanzialmente stabile e a livello regionale una indagine di Arpa Veneto[2] del 2013 ha registrato un calo dei consumi di legna rispetto al 2006 di ben 260.000 tonnellate. Chi afferma il contrario è evidentemente disinformato.

Si dice che anche il numero di generatori a legna e pellet abbia vissuto un boom

Anche in questo caso si tratta di un dato inesatto. I dati dell'Osservatorio AIEL attestano come il numero dei generatori sia addirittura in leggero calo passando da 9,4 milioni nel 2014 a 9,1 nel 2018. Anche a livello regionale si conferma questo trend, Arpa Lombardia ha rilevato che nell'arco di 8 anni dal 2008 al 2015 i generatori sono rimasti intorno alle 600.000 unità, mentre Arpa Veneto ha rilevato solo un lieve incremento dell'1% dal 2006 al 2013 (672.000).

La qualità dell'aria è peggiorata in questi ultimi anni?

No, anzi. Lo dice l'Agenzia Europea per l'ambiente che attesta come negli ultimi 30 anni ci sia stato un generale miglioramento della qualità dell'aria.

Nella città di Milano, ad esempio, nel 2005 i giorni oltre i limiti consentiti furono 152, mentre nel 2019 sono stati solo 72; nelle serie storiche il picco massimo nel capoluogo lombardo fu di 309 microgrammi/metro cubo nel 2002 contro i 107 del 2019 (dati Arpa Lombardia[3]).

Certo ci sono stati periodi critici in quest'inverno appena trascorso, ma la serie di provvedimenti degli ultimi anni hanno avuto la meglio nel dimostrare un generale miglioramento della qualità dell'aria.
Sono state adottate infatti misure strutturali e non emergenziali in molte regioni ed in particolare in quelle del Bacino padano, che hanno sancito per legge di non poter utilizzare generatori fino a 2 stelle[4] a partire dal 2018 e fino a 3 stelle a partire dal 1° gennaio di quest'anno: si tratta di almeno 1 milione di generatori che, considerati tecnologicamente obsoleti e inquinanti per quanto riguarda i livelli di polveri sottili, sono stati spenti per legge!

Biomasses and fine particles: the italian case

To improve air quality, the future relies on renewable energy, not on oil

Every winter, air pollution becomes the central theme of a heated debate.
The high levels of fine particles in the air, increased by the high pressure and the absence of wind typical of the Po Valley, triggers traffic limitation measures. This year the circulation of vehicles up to EURO 6 diesel was prohibited in Rome.

1. GSE Rapporto Statistico 2018 pubblicato nel dicembre 2019 - *https://www.gse.it/documenti_site/Documenti GSE/Rapporti statistici/GSE - Rapporto Statistico FER 2018.pdf*

2. INDAGINE SUL CONSUMO DOMESTICO DI BIOMASSE LEGNOSE IN VENETO. Risultati dell'indagine campionaria e stima delle emissioni in atmosfera (2015). *https://www.arpa.veneto.it/temi-ambientali/aria/file-e-allegati/Consumi%20domestici%20legna%20in%20Veneto_1.0.pdf*

3. ARPA Agenzia Regionale della Lombardia per la Protezione dell'Ambiente

4. Certificazione ambientale dei generatori di calore alimentati a biomasse combustibili solide prevista dal Decreto 7 novembre 2017 n. 186 del Ministero Ambiente, che classifica le prestazioni degli apparecchi in 5 classi di qualità da 1 a 5 stelle.

5. *www.certificazioneariapulita.it*

In questo modo si contribuisce a migliorare la qualità dell'aria e il consumatore, dal canto suo, può orientare la propria scelta verso gli oltre 2.600 modelli di generatori più virtuosi a 4 e 5 stelle classificati nell'ambito della certificazione ariaPulita® [5].

Ma chi controlla che queste norme vengano rispettate?

AIEL chiede da anni che siano previsti rigorosi controlli affinché i limiti di utilizzo per le classi qualitative di apparecchi a biomasse meno virtuose vengano rispettati e vengano implementati i catasti regionali degli impianti termici attraverso i quali è possibile anche garantire le periodiche manutenzioni agli apparecchi per assicurarne i livelli ottimali di funzionamento. In questo modo si contribuisce anche a rendere più responsabile l'utente finale che, con l'utilizzo quotidiano del generatore, svolge un ruolo determinante nel mantenere minimi i livelli di emissione. Su questi temi nel 2018 AIEL ha sottoscritto un Protocollo d'intesa con il Ministero dell'Ambiente.

La quota di emissioni imputabile alla combustione di biomasse legnose è aumentata?

No, anche questa affermazione non è corretta. Le rilevazioni di Arpa Lombardia danno evidenza che dal 2010 al 2015 le emissioni di PM dalla combustione di biomasse in Regione Lombardia sono diminuite di circa il 30%. Anche un'indagine condotta da Arpa Veneto ha confermato una riduzione del 20% delle PM prodotte da legna e pellet dal 2006 al 2013. Questo grazie al turnover tecnologico, ovvero alla sostituzione dei vecchi apparecchi a biomasse con generatori sempre a legna e pellet ma più performanti dal punto di vista tecnico-ambientale.

Questo dato garantisce che il 40% della popolazione italiana (gli abitanti del Bacino Padano) respira un'aria pulita?

No, bisogna fare molto di più sia sul fronte della mobilità sostenibile sia sul fronte del riscaldamento domestico, accelerando la transizione dai combustibili fossili a tutte le fonti rinnovabili.
E il settore del riscaldamento domestico a biomasse si è fatto parte diligente nei confronti del problema investendo in ricerca e innovazione tecnologica per rendere sempre più efficienti gli apparecchi e ridurne le emissioni. I risultati ottenuti sono stati oggetto di una ricerca da parte di Altroconsumo, prestigiosa rivista del mondo consumeristico, che ha effettuato prove di laboratorio indipendenti su apparecchi a legna e pellet a 4 stelle con cicli di funzionamento reale, incluso accensione e spegnimento, dimostrando come le emissioni di polveri da parte dei generatori a legna e pellet si riducono da 4 a 8 volte rispetto ai fattori di emissione utilizzati dall'inventario ufficiale Inemar, ovvero i livelli di emissione medi del parco installato.

Bisogna quindi togliere gli incentivi al settore del riscaldamento a biomasse?

Se vogliamo migliorare la qualità dell'aria bisogna

Wood biomass, wood and pellet heating is also indicated as the main responsible for the smog emergency.
It is necessary to avoid the spreading of partial information that does not promote concrete solutions.
Opinion leaders and researchers expressed themselves categorically, citing data and expressing incomplete and sometimes misleading opinions.

Fact checking

In recent years there has been an increase in wood and pellet consumption

False. According to the latest GSE Statistical Report[1], the consumption of wood and pellets in the residential sector has remained stable over the past 6 years. At a regional level, the 2013 Arpa Veneto[2] survey recorded a drop in wood consumption of 260,000 tons compared to the 2006's consumption.

The number of wood and pellet generators has increased considerably

This is inaccurate. According to data from the AIEL Observatory, the number of generators is slightly decreasing, from 9.4 million generators in 2014 to 9.1 in 2018. At regional level Arpa Lombardia found that from 2008 to 2015 the generators remained 600,000 units. Arpa Veneto recorded a slight increase of 1% from 2006 to 2013 (672,000).

1. GSE Statistical Report 2018 published in December 2019 -https://www.gse.it/documenti_site/Documenti GSE/Rapporti statistici/GSE - Rapporto Statistico FER 2018.pdf

2. INVESTIGATION ON DOMESTIC CONSUMPTION OF WOOD BIOMASSES IN THE VENETO REGION. Sample survey results and atmospheric emissions estimate (2015) https://www.arpa.veneto.it/temi-ambientali/aria/file-e-allegati/Consumi%20domestici%20legna%20in%20Veneto_1.0.pdf

3. ARPA Lombardy Regional Agency for Environmental Protection

4. Environmental certification of heat generators fueled by solid combustible biomass provided for by Decree 7 November 2017 n. 186 of the Ministry of the Environment, which classifies the performance of the appliances in 5 quality classes from 1 to 5 stars.

5. www.certificazionearіapulita.it

fare esattamente il contrario. È necessario intensificare l'impegno a incentivare la sostituzione dei vecchi e obsoleti apparecchi a legna e pellet con nuovi e moderni generatori che garantiscano elevati livelli di efficienza energetica e basse emissioni di polveri.

E come? Con l'incentivo Conto Termico

E i primi risultati sono già apprezzabili.
Nel 2017, a fronte di poco più di 23.400 interventi di sostituzione incentivati, è stato possibile ottenere una riduzione pari a 1.100 tonnellate annue di particolato (PM) e di circa 80.000 tonnellate annue di CO_2 equivalente (Gse, 2018). Nel 2018, a fronte di un raddoppio degli interventi di sostituzione (pari a poco più di 46.000) è ragionevole affermare un raddoppio anche dei benefici ambientali derivanti, ossia una mancata emissione in atmosfera di 2.200 tonnellate annue di particolato (PM) e di circa 160.000 tonnellate annue di CO_2 equivalente.
AIEL, Associazione Italia Energie Agroforestali, sostiene, infine che sia fondamentale che tutti gli incentivi alle biomasse legnose siano finalizzati esclusivamente ai generatori di qualità con alti rendimenti e basse emissioni, come già previsto dall'Accordo interministeriale sottoscritto a giugno 2019 nel corso del *Clean Air Dialogue*.

La soluzione quindi è il GPL al posto delle biomasse?

I rappresentanti del mondo petrolifero dicono che la soluzione, alternativa alle biomasse legnose, sia il GPL, ovvero il Gas di Petrolio Liquefatto, in quanto pulito e a zero polveri, ma fingono di dimenticare che i principali responsabili del cambiamento climatico a scala planetaria sono proprio i combustibili di origine fossile che emettono il principale gas climalterante che è la CO_2.
Per ogni megawattora di energia primaria prodotta, il gasolio emette in atmosfera 326 kg di CO_2 equivalente, il GPL 270 kg di CO_2 equivalente, il metano 250 kg di CO_2 equivalente, il pellet solo 29 kg di CO_2 equivalente, la legna da ardere 25 kg di CO_2 equivalente .
Anche molti altri Paesi Ue vanno in direzione diametralmente opposta a quella delle fonti fossili.
Il Governo austriaco ha recentemente deciso di vietare l'installazione di caldaie a gasolio nelle nuove costruzioni e anche la Norvegia ha proibito l'uso di gasolio e cherosene per il riscaldamento degli edifici *(fonte: Bioenergy Europe)*.

Air quality has deteriorated in recent years

No, quite the contrary.
The European Environment Agency certifies that, in the past 30 years, there has been an improvement in air quality. In Milan in 2005 the days beyond the allowed limits were 152, in 2019 they were only 72.
In the annual statistics the maximum peak in Milan was 309 micrograms / cubic meter in 2002, only 107 in 2019 (Arpa Lombardia data[3]).

There have been critical periods this past winter, but measures in recent years have improved the quality of the air.

In many regions, in particular in the Po Valley, permanent non-emergency measures have been adopted. From 2018 the law does not allow the use of generators up to 2 stars[4]. From 1st January 2020 generators with at least 3 stars are mandatory: at least 1 million technologically obsolete and polluting generators have been turned off by law! This improves the quality of the air and the consumer can choose over 2,600 models of 4 and 5 star generators, classified as part of the AriaPulita® certification[5].

Who is in charge for the enforcement of these rules?

AIEL has been demanding rigorous checks for years, so that the limits of use for old biomass appliances are respected.
It is necessary to implement the regional registers of the heating systems, to guarantee the periodic maintenance of the appliances and

ensure their optimal operating levels. In the daily use of the generator, the end user has a decisive role in keeping emission levels low: this is a way to empower the end consumer. In 2018 AIEL signed a Memorandum of Understanding with the Ministry of the Environment on these issues.

The share of emissions to be attributed to the combustion of wood biomass has increased

This claim is incorrect. Arpa Lombardia surveys show that from 2010 to 2015 PM emissions from biomass combustion in the Lombardy Region have decreased by about 30%. The Arpa Veneto survey also confirmed a 20% reduction in PM produced from wood and pellets from 2006 to 2013.
This happened thanks to the replacement of old biomass appliances with more efficient wood and pellet generators.

Is this enough to guarantee 40% of the Italian population living in the Po Valley to breathe clean air?

No, much more needs to be done for sustainable mobility and domestic heating, to accelerate the transition from fossil fuels to all renewable sources.
The biomass home heating sector is investing in research and technological innovation to make appliances more efficient and reduce their emissions.

Should government incentives for the biomass heating sector be eliminated?

To improve air quality, it is necessary to encourage the replacement of old wood and pellet systems with new energy efficient generators with low particles emissions.

The first results of the Government Incentives in Italy are good. In 2017, 23.400 devices were replaced, with a reduction of 1.100 tons per year of particulate matter (PM) and about 80.000 tons of CO_2 equivalent per year (Gse, 2018 [6]).

In 2018, with 46.000 appliances replaced, we expect to double the environmental benefits, i.e. 2.200 tonnes less particulate matter (PM) per year, corresponding to 160.000 tonnes of CO_2 per year.
AIEL, the Italian Agroforestry Energy Association, believes it is essential that incentives for wood biomass are allocated to quality generators, with high yields and low emissions, as required by the Agreement between the Italian Ministries signed in June 2019 during the Clean Air Dialogue.

So the solution is LPG instead of biomass?

The oil lobbies offer LPG, Liquefied Petroleum Gas, as an alternative to wood biomass.
They consider it a clean and zero particles product. They forget that fossil fuels are primarily responsible for climate change because they emit CO_2.

For each megawatt hour of primary energy produced, diesel emits 326 kg of CO_2 equivalent into the atmosphere, LPG 270 kg of CO_2 equivalent, methane 250 kg of CO_2 equivalent, pellets only 29 kg of CO_2 equivalent, firewood 25 kg. of CO_2 equivalent [7].

Many other EU countries are also going in the opposite direction of fossil fuels.
The Austrian government has decided to ban the installation of diesel boilers in new buildings. Norway has banned the use of diesel and kerosene for heating buildings (source: Bioenergy Europe).

6. https://www.gse.it/documenti_site/Documenti%20GSE/Rapporti%20delle%20attivit%C3%A0/GSE_RA2017.pdf

7. I fattori di emissione LCA citati tengono conto del consumo di tutte le risorse lungo l'intero ciclo di vita della rispettiva fonte di energia. I fattori sono espressi in kg CO2eq per MWh di energia finale. I fattori sono stati calcolati dall'Università di Stoccarda (Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung, IER), utilizzando il database GEMIS (Global Emissions Model for integrated Systems) Versione 4.95.

6. https://www.gse.it/documenti_site/Documenti%20GSE/Rapporti%20delle%20attivit%C3%A0/GSE_RA2017.pdf

7. The aforementioned LCA emission factors take into account the consumption of all resources throughout the life cycle of the respective energy source.
The factors are expressed in kg CO_2eq per MWh of final energy. The factors were calculated by the University of Stuttgart (Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung, IER), using the GEMIS database (Global Emissions Model for integrated Systems) Version 4.95.

THE STATE OF THE ART

230 V EC

The most innovative and efficient **BRUSHLESS** products for pellet stoves and boilers also available with Modbus RS485

Discover our full line of products

12 V | 24 V | 230 V EC | 230 V AC

IPC
MOTORS FOR PASSION

International Power Components s.r.l.
Via Puccini, 40 - 20833 Giussano (MB) – Italy
Tel: + 39 0362 853861
info@ipcsrl.it
www.ipcmotors.com

TÜV SÜD ISO 9001

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

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 PELLET
BARBECUE
INSERTI PER CAMINETTI
CALDAIE
QUALSIASI ELEMENTO ESPOSTO AD ALTE TEMPERATURE

T. 0424 571402

WWW.MAXSOLUTIONSRL.IT
INFO@MAXSOLUTIONSRL.IT

Green New Deal ed energia rinnovabile dal legno

Calano i consumi energetici, ma aumentano quelli da fonti rinnovabili

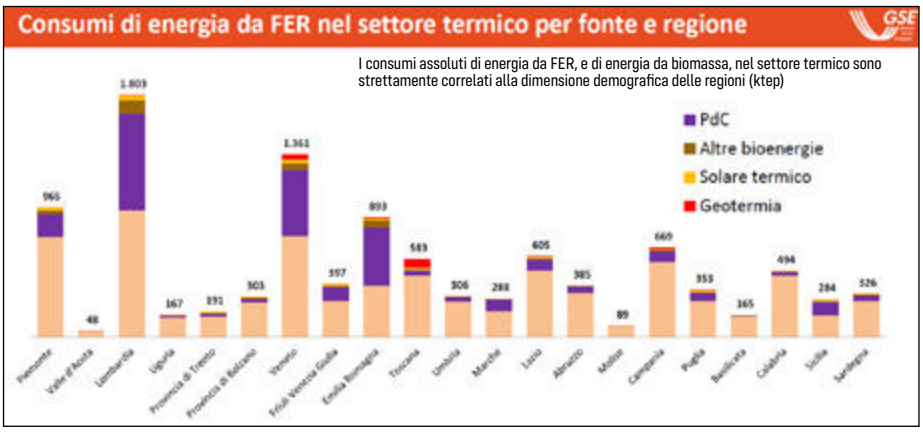
PF MAGAZINE N. 2 - 2020

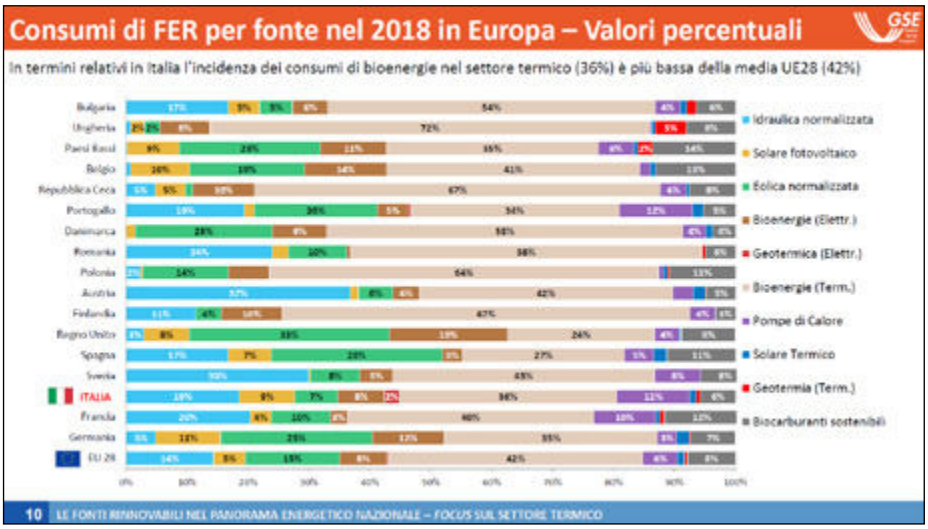
Se ne è parlato a Progetto Fuoco, durante il convegno "Green New Deal ed energia rinnovabile dal legno" indetto da AIEL, Piemmeti SpA, Ministero dell'Ambiente e Progetto PrepAIR.
Notizie positive sulla diffusione delle energie rinnovabili sono giunte da Paolo Liberatore, responsabile ufficio statistica del GSE (Gestore Servizi Energetici, SpA controllata dal Ministero dell'Economia): circa il 20% dei consumi di energia termica nel nostro Paese è coperto da fonti energetiche rinnovabili.

I consumi di energia da biomassa si attestano intorno al 70% dei consumi complessivi da fonti rinnovabili nel settore termico e al 30-35% dei consumi complessivi di energia da FER. Questo incremento è dovuto anche alla diffusione del Conto termico che riconosce un incentivo economico fino al 65% della spesa per gli interventi di sostituzione di vecchi apparecchi con nuove tecnologie. Negli ultimi tre anni infatti, circa il 60% degli interventi richiesti in Conto termico riguarda la sostituzione di caldaie e stufe a biomasse e assorbe circa il 50% degli incentivi riconosciuti.

Sono state 67.000 le richieste di incentivo pari a 288,5 milioni di euro riconosciuti nel 2019 all'interno del Conto Termico, per sostituire i vecchi impianti e andati soprattutto a Lombardia, Veneto e Piemonte. Entro il 2030 l'Italia ha in programma una drastica revisione del parco energetico costituito da 9 milioni di generatori, il 70% dei quali ha più di 10 anni. Se infatti le stufe a pellet (il 22% del biocombustibile) in Italia appartengono alle ultime generazioni, per gli apparecchi da riscaldamento a legna sono attivi impianti anche molto datati e che bruciano il 77% del biocombustibile, come ha spiegato Valter Francescato direttore tecnico AIEL nel convegno moderato da Fabio Romeo del Ministero dell'ambiente- settore Inquinamento atmosferico.

A livello di bio - consumi in Italia il 72,3% riguarda la legna, il 19,2% il pellet e l'8,5% il cippato; mentre i consumi per tipologia di apparecchi vedono al primo posto le caldaie a legna, seguite da camini chiusi, stufe a legna e cucine a legna. Silvia Pillon dell'ARPAV Veneto ha preso in esame i risultati di 23.000 interviste effettuate nel 2019 nel solo bacino padano per il progetto PrepAIR finanziato dall'Unione Europea: emerge che una famiglia su 5 usa la legna per riscaldarsi o per cucinare, che un milione sono le stufe a legna in uso e 480.000 a pellet. Il pellet è più diffuso in Lombardia, mentre i caminetti tradizionali in Emilia. Nelle regioni del nord la legna è soprattutto auto prodotta e la manutenzione è costante. Riccardo De Lauretis dell'ISPRA (Istituto Superiore di Protezione e Ricerca Ambientale) ha fornito le stime sulle emissioni: il gas serra è in calo mentre aumentano le polveri sottili.





Green New Deal and renewable energy from wood

Energy consumption is decreasing, but renewables are increasing

PF MAGAZINE N. 2 - 2020

It was discussed at Progetto Fuoco during the "Green New Deal and renewable energy from wood" conference, organized by AIEL, Piemmeti SpA, Ministry of the Environment and PrepAIR Project.

Positive news on the diffusion of renewable energies came from Paolo Liberatore, head of the statistical office of the GSE (Energy Services Manager, SpA controlled by the Ministry of Economy): about 20% of the consumption of thermal energy in Italy is covered by sources of renewable energy.

Consumption of biomass energy is around 70% of total consumption from renewable sources in the thermal sector and 30-35% of total energy consumption from RES.

This increase is also due to the diffusion of the thermal account, which recognizes an economic incentive up to 65% of the expense for replacing old appliances with new technologies. In the last three years, in fact, about 60% of the interventions required in the Thermal Account concerns the replacement of biomass boilers and stoves and absorbing about 50% of the incentives received.

There were 67,000 requests for incentives, equal to 288.5 million euros recognized in 2019 within the Thermal Account, to replace old plants, mainly to Lombardy, Veneto and Piedmont. By 2030 Italy is planning a drastic overhaul of the 9 million old generators, 70% of which are more than 10 years old. If in fact the pellet stoves (22% of the biofuel) in Italy belong to the latest generations of appliances, very old wood heating appliances, that burn 77% of the biofuel, are still working, as explained by Valter Francescato, AIEL technical director, during the conference moderated by Fabio Romeo of the Ministry of the Environment - Air Pollution sector. As to bio-consumption levels, in Italy 72.3% regards wood, 19.2% pellets and 8.5% wood chips.

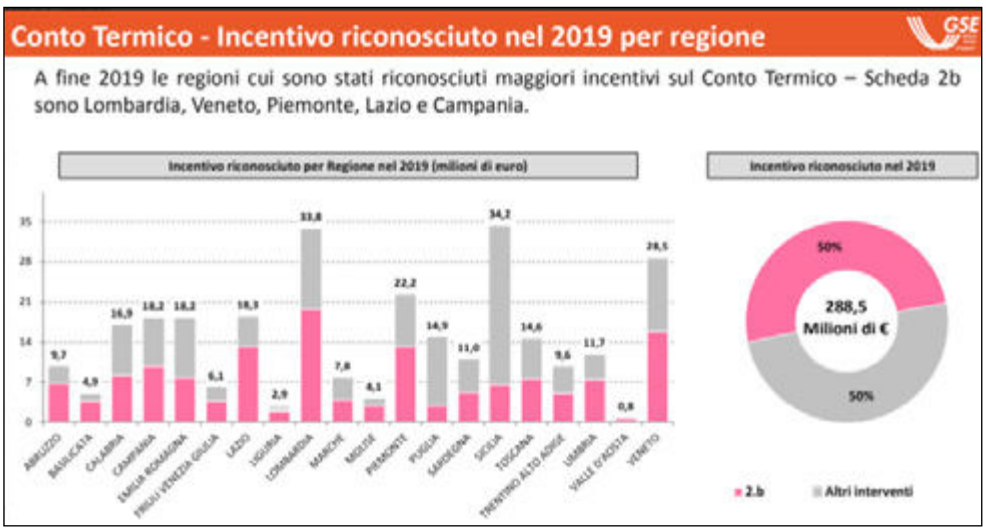
Consumption by type of appliance, on the other hand, sees wood boilers in first place, followed by closed fireplaces, wood stoves and wood-burning cookers.

Silvia Pillon, of ARPAV Veneto, examined the results of 23,000 interviews carried out in 2019 in the Po Valley for the PrepAIR project, funded by the European Union.

One in five families uses wood for heating or cooking, there are one million wood stoves in use and 480,000 pellets stoves.

Pellets are more common in Lombardy, while traditional fireplaces in Emilia. In the northern regions, wood is mainly self-produced and maintenance is constant.

Riccardo De Lauretis of ISPRA (Higher Institute of Environmental Protection and Research) provided estimates on emissions: greenhouse gas is decreasing while fine dust is increasing.



STUFE E CUCINE A LEGNA

Ugo Cadel

S. LUCIA DI PIAVE - TREVISO

CONTO TERMICO 2.0

FINO AL **65%** DI INCENTIVO

Incentivo statale **CONTO TERMICO 2.0** suddiviso per zona geografica.

Prima 80 Plus

Prima 60 Plus

Sofia

Michelle

Tabella con esempio di incentivo applicato a **Prima 80 Plus** e **Michelle**

Incentivo statale Conto Termico 2.0 suddiviso per zona geografica. Scopri qual è la tua zona su **www.tuttitalia.it**	A	€ 486,43
	B	€ 688,98
	C	€ 891,61
	D	€ 1.134,78
	E	€ 1.377,95
	F	€ 1.459,01

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

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

Biomasse fondamentali per l'obiettivo europeo di de-carbonizzazione

Politiche energetiche nazionali ed europee e il ruolo della biomassa

PF MAGAZINE N. 2 - 2020

Nel corso di un convegno durante **Progetto Fuoco, Giulio Volpi**, della Direzione Generale per l'Energia Unità Fonti Rinnovabili della Commissione Europea, ha sottolineato come la politica energetica europea al 2030 e al 2050 veda nel Green Deal il suo strumento più interessante. Il Green Deal ha come scopo quello di trasformare l'economia Ue per adattarla a un futuro fortemente caratterizzato dalla sostenibilità economica e ambientale. L'obiettivo finale è estremamente ambizioso: la decarbonizzazione dell'economia entro il 2050. Volpi ha spiegato che la Commissione presenta nuove politiche per ridurre il gap dei Paesi che non raggiungono l'obiettivo intermedio del 32,5% nel 2030. "Esistono vari piani per ottenere la riduzione della carbonizzazione, come il rinnovamento del parco edilizio, l'integrazione intelligente sulle rinnovabili o una strategia per le infrastrutture energetiche. Dobbiamo investire molto di più in questi strumenti – ha proseguito – e nei prossimi 5 anni saranno spesi cento miliardi, tuttavia il grosso dello sforzo dipende dalle nazioni che ancora importano troppi combustibili fossili e non riutilizzano abbastanza la parte organica dei rifiuti, i sottoprodotti e le colture agricole per ottenere biogas. In proposito stiamo lavorando ad una nuova strategia che darà sostenibilità partendo dal cibo".

I risultati italiani dicono che il 30% dell'energia elettrica viene da fonti rinnovabili, come pure il 20% di riscaldamento e raffrescamento, mentre il trasporto per il 19,5% dipende ancora dal fossile. Volpi ha aggiunto che l'obiettivo di ottenere un altro 1,3% di riscaldamento e raffrescamento da energie rinnovabili potrebbe diventare obbligatorio nei prossimi anni; e che nel luglio 2021 usciranno nuovi criteri di sostenibilità delle biomasse, stabilendo standard di produzione minimi e conversione di biomasse forestali in energia elettrica.

"Il ricorso alla biomassa deve crescere anche per trasporti, elettricità, industria (previsto anche l'impiego di idrogeno) e si dovrà procedere alla riforestazione nonostante alcuni Paesi siano al limite delle loro capacità. In proposito esiste un progetto per piantare un miliardo di alberi in tutta Europa".

L'esperto ha infine ricordato che la Commissione studia diversi scenari per la riduzione del 90% dell'effetto serra, anche se la decarbonizzazione totale non si riuscirà ad ottenerla.

Marino Berton direttore generale di AIEL, ha ricordato che a dicembre il governo italiano ha inviato a Bruxelles il Piano integrato per l'energia e il clima: "Abbiamo chiaro che i cambiamenti climatici sono una priorità anche per noi: le inondazioni nel Vicentino sono costate 146 milioni di euro, per non parlare dell'allagamento di Venezia e della Vaia che ha distrutto 40.000 ettari di boschi. Il Piano vuole detrazioni fiscali, Conto Termico, Certificati bianchi, contributi ai Comuni".

Berton tuttavia si è detto stupito che il documento non consideri le biomasse solide come prima fonte rinnovabile italiana su cui puntare con decisione.

Gran Bretagna, Irlanda, Olanda, Belgio non raggiungeranno gli obiettivi del 2020, sostiene **Giulia Cancian** direttore del settore Politiche del Bioenergy Europe, la principale associazione europea che rappresenta le biomasse, fonte dalla quale dipendono 703.200 posti di lavoro: "Nei prossimi anni la bioenergia termica dovrebbe diventare il centro dell'attenzione".

E **Francesco Ferrante** vicepresidente di Kyoto Club, a proposito delle nuove politiche comunitarie, ma anche della nuova sensibilizzazione ambientalista della Cina in contrasto con l'arretramento in materia da parte degli Usa, ha parlato di autentica rivoluzione impensabile solo pochi anni fa. Una critica tuttavia è stata fatta al Piano integrato per l'energia e il clima, che sarebbe poco propositivo e non spiegherebbe come raggiungere i risultati previsti.

Biomasses are a key element for the European goal of de-carbonization

National and European energy policies and the role of biomass

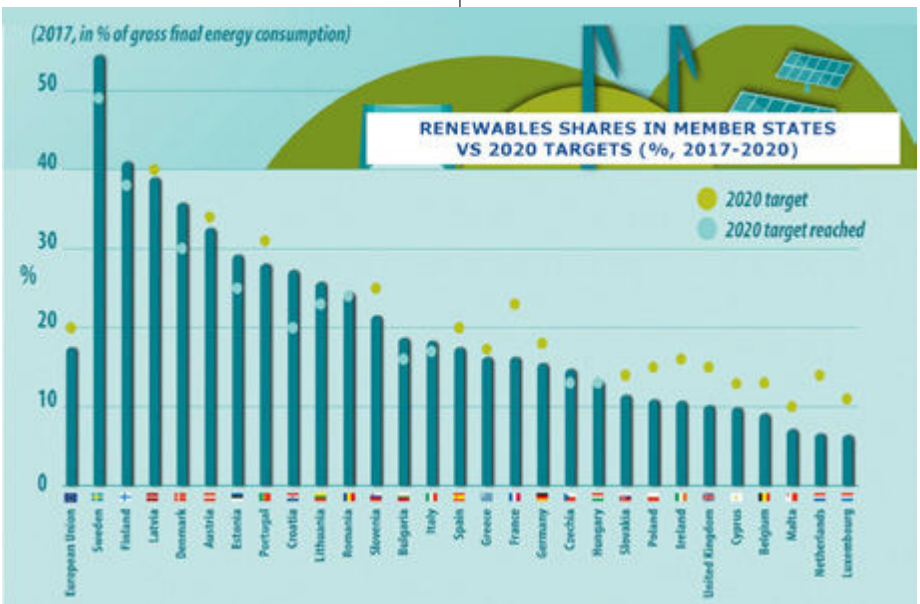
PF MAGAZINE N. 2 - 2020

During a conference hosted by the last edition of the Exhibition Progetto Fuoco, Giulio Volpi, member of the Directorate General for Energy of the Renewable Sources Unit of the European Commission, underlined how European energy policy for 2030 and for 2050 views the European Green Deal as its most valuable tool. The Green Deal aims to transform the EU economy, and to adapt it to a future economy under the sign of environmental sustainability. The ultimate goal is extremely ambitious: the decarbonisation of the economy by 2050.

Volpi explained that the Commission is presenting new policies to reduce the gap of countries that will not reach the intermediate target of 32.5% in 2030.

"There are various plans to achieve the reduction of carbonization, such as the renewal of the building stock, the intelligent integration of renewables or a strategy for energy infrastructures. We have to invest much more in these tools - he continued. In the next 5 years we will spend a hundred billion, however the bulk of the effort depends on the nations that still import too much fossil fuel and do not recycle enough the organic waste, by-products and agricultural crops to obtain biogas. In this regard, we are working on a new strategy that will improve sustainability starting from food " The Italian results say that 30% of the electricity comes from renewable sources, as well as 20% of heating and cooling, while the transport for 19.5% still depends on fossil fuels. Volpi added that the goal of obtaining another 1.3% of heating and cooling from renewable energy could become mandatory in the coming years. In July 2021 new sustainability criteria for biomass will be issued, establishing minimum production standards and conversion of forest biomass into electricity.

"The use of biomass must also grow for transportation, electricity, industry (also the use of hydrogen is expected) and reforestation will have to be carried out despite some countries being at the limit of their capacity. In this regard, there is a plan to plant a billion trees across Europe". Eventually, the expert recalled that the Commission is studing different scenarios for the 90% reduction of the greenhouse effect, even if total decarbonisation will hardly be achieved.



***Marino Berton** general manager of AIEL, recalled that in December the Italian government sent the Integrated Energy and Climate Plan to Brussels: "Climate change is a priority for us too: the floods in the Vicenza area cost 146 million euros, not to mention the flooding of Venice and the Vaia hurricane, which destroyed 40,000 hectares of woods. The Climate Plan asks for tax deductions, Thermal Account, White Certificates, incentives to Municipalities".*

Berton however said he was amazed that the document does not consider solid biomass as the first Italian renewable source on which to focus our efforts.

*"Great Britain, Ireland, Holland, Belgium will not reach the 2020 targets", said **Giulia Cancian**, Director of the Policies sector of Bioenergy Europe, the main European Association representing the biomass sector, on which the jobs of 703,200 citizen depend: "In the coming years, thermal bioenergy should become the center of attention."*

*And **Francesco Ferrante**, vice-president of the Kyoto Club, speaking of the new EU policies, and of the new environmental awareness of China, compared to the withdrawal on the issue by the USA, spoke of an authentic revolution, unthinkable only a few years ago.*

However, the Integrated Plan for Energy and Climate has been criticised as not being effectively proactive and not explaining how to achieve the expected results.

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

GREEN INTELLIGENCE

Hevo:
la ditta Magikal inventa la prima caldaia murale a pellet

Andrea Farina, 26enne di San Bonifacio (VR), è l'ideatore di questo nuovo prodotto. Insieme ai genitori è il titolare di **Magikal**, l'azienda di famiglia, che da 12 anni opera nel settore del riscaldamento domestico.

NOVITÀ

A volte basta avere un'idea, quella giusta, e questa volta l'idea giusta l'ha avuta Andrea Farina. Lavora da anni nell'azienda di famiglia, la Magikal a Monteforte d'Alpone (VR), un'impresa a conduzione familiare che si occupa di riscaldamento domestico. La tanta esperienza da autodidatta maturata sul campo, ha fatto sì che Andrea ideasse HEVO, la sua creatura. "Per cambiare le regole del mercato, servono persone che non abbiano paura, che non siano legate a schemi mentali o vincoli di qualsiasi natura, ma che possano avere una visione di prodotto diversa dalla massa", questo è il motto di Andrea. La caldaia del futuro, così potremmo chiamarla, è stata presentata all'ultima edizione di Progetto Fuoco ed ha riscosso un notevole successo.

HEVO è la prima ed unica caldaia murale alimentata a pellet, garantisce un risparmio di costi di riscaldamento fino al 50% e un rendimento energetico del 93%. L'utilizzo del pellet (combustibile rinnovabile) elimina totalmente il dannoso impatto ambientale che l'energia fossile ha sul nostro pianeta. L'autonomia di questo prodotto arriva fino a 5 giorni grazie al serbatoio aggiuntivo.
"L'idea di creare una nuova tipologia di caldaia a pellet è nata dall'esigenza di coniugare il risparmio energetico di un prodotto a pellet e le dimensioni ridotte di una classica caldaia a gas", ha spiegato Andrea, "in questo modo è possibile offrire un prodotto nuovo ed innovativo, adatto a tutte le tipologie di abitazione, anche con limitate possibilità di spazio".

Andrea come detto lavora nell'azienda di famiglia, insieme a papà Vittorio e mamma Miriam. Magikal fondata nel 2008, ha da sempre ricercato qualità e innovazione nei suoi prodotti ed i risultati stanno arrivando. Il fatturato nell'ultimo anno è aumentato del 34% e i mercati esteri stanno rispondendo molto bene, infatti coprono ben il 40% del fatturato complessivo dell'azienda.
Espansione sui mercati esteri e nuovi prodotti di qualità sono quindi gli obiettivi principali di Magikal e di Andrea, con sempre un occhio di riguardo all'innovazione e al tema green.

AIR CONTROL FIREPLACE
REGOLATORI ARIA DISPLAY MANAGEMENT
TERMOCAMINI TERMOSTUFE
REGOLATORI ARIA

AELIX

CONTROL FOR STOVES AND FIREPLACES
CONTROLES PARA ESTUFA Y CHIMENEAS

TOUCH DISPLAY MANAGEMENT

Risparmio energetico
Energy saving

Maggiore efficienza
Greater efficiency

Comandi intuitivi
Intuitive controls

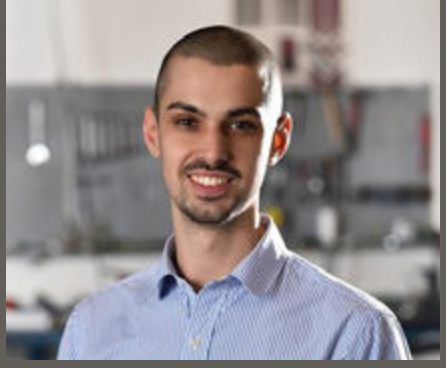
Aelix srl · +39 0424 567541

www.aelix.it

ENERGY SAVING AIR CONTROL FIREPLACE DISPLAY MANAGEMENT
REGOLATORI ARIA THERMO STOVES
ENERGY SAVING

© over-print.it

Hevo:
Magikal invents the first wall-mounted pellet boiler



Andrea Farina, 26 years old from San Bonifacio (near the city of Verona), is the creator of this innovative product. Together with his parents he is the owner of Magikal, the family business operating in the home heating sector for 12 years.

Sometimes in order to make a successful product it only takes an original idea, the right one, and this time Andrea Farina had the right one. He has been working for years in the family business, Magikal in Monteforte d'Alpone (VR), a family-run business that deals with home heating. Mr. Farina's great experience in the field as a self-taught made the invention of HEVO possible. "To change the rules of the market, we need people who are not afraid, who think outside of the box, who have an innovative product vision, different from the shared one", this is Andrea's motto. The boiler of the future, as we might call it, was presented at the latest edition of Progetto Fuoco and has met with considerable success.

HEVO is the first and only pellet-powered wall boiler, it guarantees savings in heating costs of up to 50% and an energy efficiency of 93%. The use of pellets (renewable fuel) totally eliminates the harmful environmental impact that fossil energy has on our planet. The autonomy of this boiler is up to 5 days, thanks to the additional tank.
"The idea of creating a new type of pellet boiler was born from the need to combine the energy saving of a pellet product and the small size of a classic gas boiler.", explained Andrea, "We offer a new and innovative product, suitable for all types of houses, even in settings where space is limited".
As mentioned, Andrea works in the family business, together with his father Vittorio and his mother Miriam. Magikal since its foundation in 2008, has always sought quality and innovation in its products and the results are here to come. The turnover in the last year has increased by 34% and foreign markets are also responding very well, covering 40% of the company's total turnover.
Expansion on foreign markets and new quality products are therefore Magikal's as well as Andrea's main goals, always with an eye to innovation and the environment.

FIRE BY TESPE

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.

Via Pizzo Arera 44 – 24060 – Chiuduno– Italia – Tell. 035 838864 – Fax. 035 838865 – info@tespe.it – www.tespe.it

20*€

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

REPERTORIO 2020/2021

delle aziende del settore del riscaldamento a biomassa
il più completo database internazionale sulle imprese di filiera.

NEW REPERTORIO 2020/2021

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.
Collegati al sito www.progettofuoco.com e accedi alla sezione REPERTORIO che trovi sul menu.

VISA mastercard maestro AMERICAN EXPRESS PayPal

POESIA DELL'INNOVAZIONE
#ilcalorecheamo

ph Rocci CRICKET

Focolare WT con rivestimento Sistiana - www.palazzetti.it

PALAZZETTI
IL CALORE CHE PIACE ALLA NATURA

PIANTONI.INK

KLOVER®

FUOCO E PASSIONE

... è iniziata l'era della QUALITÀ!

MADE IN ITALY

MADE IN KLOVER

Scegliere KLOVER significa entrare in un mondo d'eccellenza 100% Made in Italy. Un'eccellenza nata da un'antica vocazione alla cura del particolare che oggi diventa rigorosa attenzione ad ogni dettaglio in ogni singola fase di creazione del prodotto: dalla progettazione tecnica alla scelta dei materiali, dai test dei prototipi al collaudo di fine linea. È iniziata l'era della QUALITÀ!

klover.it

KLOVER FUOCO E PASSIONE

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