SOLARE B2B weekly

DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

FEBBRAIO 2016
Totale: 25.401 GWh
Fotovoltaico: 1.156 GWh
Peso FV: 4,55%

FEBBRAIO 2015
Peso FV: 5,08%

GEN-FEB 2016
Totale: 51.664 GWh
Fotovoltaico: 2.168 GWh
Peso FV: 4,1%

GEN-FEB 2015
Peso FV: 4,6%

SEGUI LE NEWS SUL SITO WWW.SOLAREBUSINESS.IT ANCHE CON IL TELEFONINO

INQUADRA IL QR CODE COL CELLULARE COMPATIBILE

INTERVISTA

SUN BALLAST: LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI

Riportiamo alcuni estratti dall'intervista a Maurizio Iannuzzi, amministratore delegato di Basic Srl, pubblicata sul numero di aprile della rivista Solare B2B

Maurizio Iannuzzi

«La caratteristica principale di Sun Ballast è la capacità di adattarsi a qualsiasi soluzione sia per quanto riguarda le caratteristiche della copertura, sia per quanto riguarda le caratteristiche dell'impianto. Inoltre non prevede l'utilizzo di profili di alluminio né di altri elementi che comportano una fase di pre-montaggio. Questi aspetti consentono di ridurre i tempi di installazione del 70%» […].

E quali sono i benefici per quanto riguarda le prestazioni dell'impianto?

«Il secondo vantaggio che offre Sun Ballast è l'ottimizzazione degli spazi […]».

segue a pagina 2

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

Aeeg
Anie
Astrel Group
Basic Srl
Beretta
BFT
Daimler
Eni
Greenpeace
GSE
GTM Research
Hanwha Q Cells
Huawei
Riello
SMA
Solar Frontier
SolarEdge
Sonepar
Sungrow
TenneT
Termoidraulica Ripamonti Rinaldo
Terna
Tesla
Viessmann

News dal 29 marzo al 1° aprile 2016

Inchiesta su estrazione petrolio: arrivano le dimissioni del ministro Guidi

01/04. Il ministro dello Sviluppo Economico Federica Guidi si è dimessa in seguito alla pubblicazione delle intercettazioni effettuate nell'ambito dell'inchiesta della procura di Potenza sulla realizzazione del Centro Oli "Tempa Rossa" della Total, nell'area di Corleto Perticara (Potenza). Nel corso della conversazione telefonica il ministro rassicurava il suo compagno, l'imprenditore Gianluca Gemelli, sull'approvazione di un emendamento, aggiunto in extremis alla legge di stabilità 2015, che dava il via libera al progetto di estrazione di petrolio nell'impianto di Tempa Rossa, favorendo in questo modo le società del settore petrolifero di Gemelli, già indagato dalla Procura di Potenza per concorso in corruzione e millantato credito. L'inchiesta porta a sei arresti e al blocco della produzione dell'Eni in Val D'Agro.

APPUNTAMENTI

• INTERSOLAR EUROPE
22-24 giugno
Monaco di Baviera

SOLARE B2B

Registrazione al Tribunale di Milano
n. 195 del 2 aprile 2010

Direttore Responsabile:
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile commerciale:
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Editore:
Editoriale Farlastrada Srl
Redazione: Via Don Milani, 1
20833 Giussano (MB)
Tel. 0362/332160

SUN BALLAST®
Sistema brevettato - Patented system

Per gli impianti fotovoltaici
LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI!
Tel. 0522/960926 www.sunballast.it info@sunballast.it

segue dalla prima pagina

Quante versioni di Sun Ballast esistono?

«La gamma comprende praticamente tutte le soluzioni per coperture piane, terra battuta, asfalto e pavimentazioni con pendenza massima 5°. […] oggi vantiamo una gamma che copre inclinazioni da 0 gradi a 30, con sistemi in doppia o tripla fila, orientati est-ovest e ancora tante altre versioni».

La prossima novità?

«Nel mese di aprile lanciamo la vela a sei file di moduli. Per incrementare ancora di più l'ottimizzazione degli spazi e la produzione dell'impianto […]».

Come è stato il trend delle vendite nel 2015?

«Ottimo. Abbiamo più che raddoppiato il fatturato con una crescita del 105% […]».

[…]

« I clienti attivi sono oltre 1.000 installatori […]».

[…]

Quanto incide Sun Ballast sul costo finale di un impianto fotovoltaico?

«[…] Possiamo dire che mediamente incide meno del 10% sul costo finito di un impianto».

Avete da poco iniziato le vendite anche all'estero…

«Esatto. Da gennaio 2016 ci sono due addetti che lavorano su questo fronte. Ci stiamo muovendo in Svizzera, Germania, Austria e Spagna e stiamo cominciando a lavorare anche con la Francia. […]».

Come sono le richieste provenienti dall'estero?

«C'è molta consapevolezza dei fattori tecnici, forse dettata da una maggiore esperienza […]».

Ci tolga una curiosità. Sun Ballast è un supporto-zavorra fatto in cemento. Dove sta la qualità del prodotto?

«Non tutti i cementi sono uguali. Il nostro è studiato e realizzato per resistere alle intemperie, è ignifugo e non ha emissioni tossiche in caso di incendio. […]».

Quindi si presta anche a interventi di revamping?

«Certamente. […] i nostri prodotti si adattano a tutti i formati e quindi anche con interventi di revamping, non si presentano problemi».

[…]

Oggi avete solo prodotti per coperture piane. E i tetti inclinati?

«Confesso che ci stiamo pensando. Ma la scelta che abbiamo fatto sino ad oggi aveva un preciso valore strategico».

Quale?

«Quello di farci spazio con un prodotto specifico in un mercato dove c'erano brand importanti ma con prodotti generalisti […]».

Adesso invece…

«Adesso stiamo studiando una soluzione innovativa per tetti a falda, che ci permetta di completare la gamma […]».

Qual è stato l'anno più difficile della vostra breve storia?

«Il 2013: eravamo all'inizio, abbiamo dovuto elaborare una strategia, capire quale fosse il canale giusto, e intanto investire in marketing senza avere un quadro chiaro di che cosa poteva succedere… […]».

Dal vostro punto di osservazione, che clima si respira nel mercato?

«Io sono positivo. La crisi degli anni scorsi ha fatto un po' di pulizia tra le aziende e gli installatori che lavoravano in maniera non ottimale lasciando tanta clientela scontenta. Oggi invece ci sono aziende che lavorano bene, sono strutturate e ormai hanno un know-how approfondito».

E il futuro?

«Il fotovoltaico è il futuro. E non solo in Italia. […]».

La Redazione

News dal 29 marzo al 1° aprile 2016

ANNUNCI DI LAVORO EB Eurobeta srl

Agenti, rappresentanti, distributori

La società Eurobeta Srl sta creando una rete di agenti, rappresentanti e distributori per la commercializzazione dei prodotti a marchio Solutronic Energy per il mercato italiano. Le risorse scelte si occuperanno della distribuzione e vendita di sistemi di accumulo, inverter e batterie al Litio- Fe-Po, già diffusi con successo in Europa e in particolare in Germania.

Si richiede esperienza di vendita nel settore delle energie alternative e, in particolare, del fotovoltaico.

Pregasi inviare CV a: info@eurobetaitalia.info

Sede azienda: Via Liguria 24 - 37060 Lugagnano di Sona (VR) - Tel. 045 6084022

Da Viessmann il pannello solare termico Vitosol 200-FM con brevetto antistagnazione

01/04. È in distribuzione a partire dal 1 aprile il nuovo collettore solare piano Vitosol 200-FM di Viessmann con brevetto ThermProtect. Grazie a uno speciale materiale impiegato per la realizzazione della superficie captante, il pannello interrompe automaticamente l'apporto di calore all'impianto quando il fabbisogno è stato soddisfatto, preservandolo così dalle alte temperature e dalle problematiche legate alla stagnazione e allungandone la vita utile. Vitosol 200-FM offre la possibilità di dimensionare gli impianti solari termici rispettando le quote minime RES in modo efficiente e sicuro, consentendo di installare accumuli adeguati al fabbisogno e non sovradimensionati. Il collettore, disponibile con una superficie lorda di 2,51 metri quadri, contribuisce all'innalzamento della classe energetica e consente di sfruttare completamente le detrazioni fiscali e il nuovo Conto Termico, grazie all'elevato grado di rendimento certificato Keymark e alla maggiore superficie captante installata.

Astrel: con il nuovo termostato Rialto la gestione del calore con un semplice click

01/04. Astrel Group, che a partire dal 1° gennaio è proprietaria del marchio 4-noks, ha presentato un innovativo dispositivo per la gestione del calore in ambito residenziale. Si tratta di Rialto, termostato smart gestibile da app, progettato e prodotto in Italia. Il dispositivo risulta semplice da installare e da utilizzare, ottimizzando il compito di installatori e utenti finali. Inoltre, Rialto è compatibile con la maggior parte dei termostati a muro e si può installare ovunque dato che funziona senza fili e con batteria. «Il dispositivo dispone anche della funzione geo», spiega Claudio Danelutto, marketing & e-commerce manager di Astrel Group, «che può gestire il riscaldamento della casa in base alla posizione del cliente».

Per maggiori informazioni: www.rialtocomfort.com.

Scarica o sfoglia
il numero
di marzo di
Solare B2B

Sonepar Italia torna alla redditività

31/03. Sonepar Italia ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 500 milioni di euro, che rappresentano per l'azienda il ritorno alla redditività dopo anni di rilancio e risanamento, durante i quali sono state fatte scelte strategiche verso la green economy, l'automazione industriale e l'e-commerce.

Il risultato è stato raggiunto grazie all'attività di quasi 100 punti vendita che coprono tutta la penisola con insegne e brand regionali.

La società italiana, che conta oltre 1200 dipendenti, fa parte della multinazionale familiare francese indipendente Sonepar, specializzata nella distribuzione di materiale elettrico e nell'offerta dei servizi collegati, con un fatturato di oltre 20 miliardi di euro realizzato tramite 224 società, in 43 paesi, nei 5 continenti.

"Nel 2012, in piena crisi di mercato" racconta un comunicato di Sonepar "la perdita di esercizio ammontava ad alcune decine di milioni di euro. Di fronte a una domanda in continua contrazione, il rischio era di un disimpegno della multinazionale francese, che avrebbe potuto rivolgere i propri investimenti altrove, in paesi più attraenti economicamente, con un conseguente pesante effetto anche sull'occupazione nel nostro paese".

Invece venne presa la decisione di investire ancora in Italia e nel suo potenziale. Venne nominato un amministratore unico con pieni poteri nella persona di Carlo Mazzantini.

"Il percorso dal 2012 ad oggi è stato laborioso e complesso" prosegue la nota di Sonepar. "Il mercato ha avuto una flessione di quasi il 25% e la tipologia della domanda si è sostanzialmente modificata a causa della pesante crisi dell'edilizia, ma anche grazie alla crescita di nuove interessanti opportunità nell'automazione industriale, nell'illuminazione, nel campo del risparmio energetico e nelle vendite tramite il canale informatico".

Nel 2016 Carlo Mazzantini, che rimane come amministratore delegato di Sonepar Italia Holding S.p.A., ha scelto il proprio successore nella persona di Sergio Novello già direttore generale della BFT, che dal mese di maggio lo sostituirà come amministratore delegato di Sonepar Italia S.p.A.

«Abbiamo creato un'azienda pronta per il ruolo futuro della distribuzione che sarà più proattivo per affiancare i nostri clienti nell'acquisizione di nuove commesse, offrendo loro competenze, servizi più evoluti e capacità di integrare differenti esperienze in settori contigui» ha dichiarato Carlo Mazzantini.

Bollette in calo assieme al costo delle materie prime: elettricità a -5%, gas a -10%

31/03. L'autorità per l'energia elettrica e il gas ha comunicato una forte riduzione delle bollette dell'energia a partire dal 1° aprile. Per la famiglia-tipo, cioè con consumi medi di energia elettrica di 2.700 kWh all'anno, una potenza impegnata di 3 kW e per il gas consumi di 1.400 metri cubi annui, la bolletta dell'elettricità registrerà infatti un calo pari a -5,0%, mentre per la bolletta del gas la diminuzione sarà pari a -9,8%, per risparmi complessivi di 67 euro in dodici mesi del periodo 1° luglio 2015-30 giugno 2016. Di questi 67 euro, 8 euro sono il risparmio per la riduzione del costo relativo all'elettricità e 59 euro per il gas. Nel secondo trimestre del 2016 la riduzione della bolletta del gas è principalmente dovuta al calo eccezionale della componente 'materia prima', guidato dall'andamento dei mercati e, in particolare, dalle aspettative al ribasso riflesse nelle recenti quotazioni a termine nei mercati all'ingrosso del gas naturale in Italia e in Europa. "Il trend ribassista nei mercati delle commodity energetiche sconta l'attuale debolezza della crescita economica a livello mondiale, l'abbondanza di gas in Europa e le dinamiche, anche di natura geopolitica, delle strategie di offerta dei produttori" spiega una nota dell'Autorità. "Del crollo dei prezzi dei combustibili, e del gas in particolare, ha beneficiato anche il prezzo dell'energia elettrica, in discesa sul mercato all'ingrosso, determinando la variazione di segno negativo della bolletta dell'elettricità, sostanzialmente dovuta al calo dei costi complessivi per l'approvvigionamento della materia energia". Rimangono invece invariate le altre principali componenti come gli oneri di sistema e le tariffe di trasmissione, distribuzione e misura.

Dal 1° aprile 2016, il prezzo di riferimento dell'energia elettrica per il cliente tipo sarà pari a 17,91 centesimi di euro per kilowattora, tasse incluse, così suddiviso:

Spesa per la materia energia:

6,05 centesimi di euro (33,80% del totale della bolletta) per i costi di approvvigionamento dell'energia;

1,51 centesimi di euro (8,44%) per la commercializzazione al dettaglio.

Spesa per il trasporto e la gestione del contatore:

3,30 centesimi di euro (18,42%) per i servizi di distribuzione, misura, trasporto, perequazione della trasmissione e distribuzione, qualità.

Spesa per oneri di sistema:

4,61 centesimi di euro (25,74%) per gli oneri generali di sistema, fissati per legge.

Imposte:

2,43 centesimi di euro (13,60%) per le imposte che comprendono l'IVA e le accise.

Nel 2015 vendite a +60% per Hanwha Q Cells

31/03. Hanwha Q Cells ha chiuso il 2015 con risultati positivi. Lo scorso anno l'azienda ha venduto 3,3 GW di moduli fotovoltaici a livello globale, con un incremento del 60% rispetto ai 2,06 GW del 2014, totalizzando ricavi per circa 1,8 miliardi, utili per 76,6 milioni di dollari e un margine lordo di 323,5 milioni di dollari. I risultati sarebbero stati garantiti in particolare dall'ottimizzazione dei costi di produzione. «Siamo lieti dei risultati ottenuti e del ritorno alla redditività», ha dichiarato Seong-woo Nam, presidente e Ceo di Hanwha Cells Q. «Grazie all'ottimizzazione dei costi di produzione e alla forza del brand, riconosciuto a livello globale per affidabilità e qualità, prevediamo di chiudere anche il 2016 con risultati decisamente positivi».

Clicca qui e metti mi piace
alla pagina facebook
di Solare B2B

Huawei al top per le vendite globali di inverter. A SMA il primato per i ricavi

31/03. Nel 2015 Huawei si è collocata al primo posto tra i produttori globali di inverter fotovoltaici per il volume delle vendite mentre SMA è prima per i ricavi. I dati sono stati diffusi da GTM Research, che colloca al secondo posto rispettivamente Sungrow per le vendite e Huawei per i ricavi.

La rapida ascesa di Huawei, che ha conquistato la posizione leader che nel 2014 spettava a SMA, è da riferire principalmente alla sua forte crescita nel mercato cinese. A livello globale, il 75% delle vendite è stato realizzato dai primi dieci produttori di inverter, valore in crescita di 6 punti percentuali rispetto al 2014, e, in assoluto, il valore più altro dal 2010. «La domanda si sta concentrando sempre più fra i fornitori principali. Questi stessi player stanno traendo grossi benefici dai mercati chiave, oltre a operare in altri Paesi tra cui America Latina, Asia meridionale e Medio Oriente », ha spiegato Scott Moskowitz, analista di GTM Research.

GTM Research evidenzia inoltre come tra i primi dieci classificati per le vendite compaiano anche aziende che nel 2014 non erano presenti. È il caso di SolarEdge che, grazie alla forte domanda di ottimizzatori e inverter negli Stati Uniti e in Europa, è salita di dieci posizioni nella graduatoria. Per quanto riguarda i ricavi, invece, i primi dieci fornitori rappresentano il 62% del mercato, a testimonianza di una maggiore frammentazione delle quote tra i diversi operatori.

WWW.SOLAREB2B.IT

SMA torna a crescere: nel 2015 vendite a +43,7% e ricavi a +24%

30/03. SMA ha chiuso il 2015 con risultati in forte crescita. L'azienda ha venduto, a livello globale, 7,3 GW di inverter, con un incremento del 43,7% rispetto al 2014 (5,1 GW). Sono in crescita anche i ricavi, per 999,6 milioni di euro, con un incremento del 24% rispetto agli 805 milioni del 2014, grazie in particolare alla spinta delle vendite per il segmento commerciale e utility scale. Crescono le vendite all'estero, con una percentuale dell'87,3% (78,3% nel 2014), sopratutto in America del Nord, Gran Bretagna, Giappone e Australia. Migliorano anche il margine operativo lordo (Ebitda), che è passato dai -58,4 milioni di euro del 2014 ai 113,3 milioni di euro dello scorso anno e cresce anche il risultato operativo (Ebit), dai -164,9 milioni di euro del 2014 a 34,3 milioni di euro dello scorso anno. «SMA è tornata alla redditività anche prima del previsto», spiega Pierre-Pascal Urbon, Ceo di SMA. «Anche in tempi difficili, non abbiamo perso di vista gli obiettivi futuri. Le partnership concluse con Tesla, Daimler e TenneT ne sono la dimostrazione». SMA ha confermato anche le stime per il primo trimestre 2016. Da gennaio a marzo 2016, l'azienda avrebbe totalizzato ricavi tra 235 e 240 milioni di euro (226,3 milioni di euro nello stesso periodo del 2014). Il risultato operativo dovrebbe attestarsi attorno ai 23 milioni di euro (-5,4 milioni di euro nel primo trimestre 2015). Per l'intero anno, invece, SMA stima ricavi tra 950 milioni di euro e 1,05 miliardi di euro e un Ebit tra 80 e 120 milioni di euro.

Anie ha pubblicato la Guida Tecnica sui sistemi di accumulo

30/03. È disponibile sul sito di Anie Energia la guida tecnica "Sistemi di Accumulo connessi alla rete elettrica di distribuzione", strumento rivolto agli operatori del mercato al fine di chiarire le recenti modifiche normative relative a questi prodotti. Anie ha interpretato le prescrizioni tecniche che devono soddisfare i sistemi di accumulo secondo quanto riportato nelle varianti di dicembre 2014 delle norme CEI 0-21 per quanto riguarda la bassa tensione e CEI 0-16 per quanto riguarda la media tensione. La pubblicazione fa riferimento alle deliberazioni dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas e il sistema idrico, che rendono obbligatorie le suddette varianti e ne dettano le tempistiche di applicazione.

L'associazione, tramite i suoi esperti, spiega alcuni adempimenti imposti dall'Autorità agli operatori del settore, tra i quali il GSE. In particolare il GSE ha aggiornato le regole per accedere agli incentivi in caso di sistemi di accumulo accoppiati ad impianti fotovoltaici che accedono agli incentivi secondo i decreti dei Conti Energia. Inoltre Terna ha aggiornato il sistema Gaudì in modo da poter censire tutte le nuove installazioni di sistemi di accumulo. La pubblicazione considera anche aspetti di sicurezza e ambientali come trasporto, movimentazione, deposito, esercizio legati all'installazione di sistemi di accumulo, per poi trattare il tema delle applicazioni specifiche, ad esempio i servizi di rete. La Guida Tecnica contiene infine un capitolo sulle procedure di connessione corredate di esempi e una rassegna delle FAQ più frequenti.

Solar Frontier: maggior efficienza e più servizi per i kit fotovoltaici PowerSet

30/03. Solar Frontier propone una versione ancora più efficiente e caratterizzata da nuovi servizi della gamma PowerSet, la soluzione fotovoltaica per i clienti residenziali costituita da moduli CIS di Solar Frontier, inverter turbo, cablaggio e connettori. L'azienda ha ottimizzato l'inverter, garantendo ancora più efficienza, e ha inserito nuovi cablaggi e nuovi connettori per garantire maggior sicurezza a tutto l'impianto. L'aggiornamento dei kit ha inoltre interessato i servizi. Il monitoraggio, ad esempio, è ora completamente gratuito. «Il nostro obiettivo era quello di adeguare ancora meglio i PowerSet alle esigenze della nostra clientela», spiega Ali Bouattour, product manager PowerSets di Solar Frontier. «Per gli installatori, il collegamento e la messa in servizio dei PowerSet sono ancora più facili e dunque più rapidi».

Greenpeace: "Il Governo affossa le FER. Nel 2015 il 30% di FV in meno"

29/03. Spalma incentivi, riforma della bolletta elettrica, attacco ai SEU e incentivi alle fonti fossili. Questi, secondo Greenpeace, sono solo alcuni tra i provvedimenti anti-rinnovabili messi in atto dal Governo in Italia negli ultimi due anni causando il declino delle fonti rinnovabili elettriche, fotovoltaico ed eolico in primis. L'associazione ambientalista ha analizzato gli effetti di queste misure all'interno del documento "Rinnovabili nel mirino", che mostra come, a partire dal 2014, si sia assistito ad un vero e proprio crollo delle nuove realizzazioni in fonti pulite, con l'installazione di 722 nuovi impianti, contro i 70 mila del 2013. "Anche dai primi dati in elaborazione per l'anno 2015 non arrivano notizie positive", sostiene Greenpeace. "La politica del governo Renzi, tutta incentrata sulle trivelle, sta portando i suoi frutti, e infatti, solo per quanto riguarda il fotovoltaico, la potenza degli impianti entrati in esercizio è diminuita di circa il 30% rispetto al 2014. Oltre il 60% di questi sono piccoli impianti, contro cui il governo si sta particolarmente accanendo". Tra gli effetti negativi della contrazione degli investimenti nelle rinnovabili elettriche messi in luce da Greenpeace in primo piano c'è la perdita di posti di lavoro, pari a circa 4 mila unità per il solo eolico nel 2015 mentre, con investimenti adeguati, entro il 2030 il settore delle rinnovabili potrebbe garantire oltre 100 mila posti di lavoro, cioè circa il triplo degli occupati di Fiat Auto in Italia. "Mentre il governo continua a tagliare gli incentivi alle energie rinnovabili", prosegue Greenpeace, "non sembra avere la stessa mano pesante per gli incentivi ai combustibili fossili. Secondo il Fondo Monetario Internazionale, nel 2014 l'Italia si è infatti classificata al nono posto in Europa per i finanziamenti ai combustibili fossili, con 13,2 miliardi di dollari. Un dato addirittura in crescita rispetto ai 12,8 miliardi del 2013. Dunque, se da un lato Paesi europei come la Germania confermano incentivi per le fonti rinnovabili per oltre 23 miliardi, altri come l'Italia penalizzano queste tecnologie, con incentivi che non superano gli 11 miliardi e scelte miopi che rischiano di portare al collasso un intero settore. Il tutto a spese degli italiani che, nonostante i tagli alle rinnovabili non hanno visto diminuire la bolletta elettrica". Partendo da queste premesse e in vista del referendum del 17 aprile, l'associazione invita a prendere posizione nel dibattito in corso sulle trivellazioni e, più in generale, sulla transizione energetica già in atto verso le rinnovabili.

Le notizie del giorno
le trovi su
www.solareb2b.it

Termoidraulica Ripamonti Rinaldo vince il programma InstalloBeretta 2015

29/03. Beretta ha premiato la Termoidraulica Ripamonti Rinaldo, azienda installatrice di Limbiate (MB), nell'ambito della campagna di incentivazione InstalloBeretta 2015. Il programma ha creato, nel 2015, una relazione tra Beretta e i professionisti installatori che quotidianamente scelgono i prodotti ed i servizi dell'azienda. Attraverso il sito installoberetta.berettaclima.it, Beretta offre agli installatori un ausilio costante e valorizzante all'attività professionale. Il programma di fidelizzazione ha registrato una grande partecipazione con l'iscrizione di migliaia di professionisti installatori su tutto il territorio nazionale. L'operazione di incentivazione è stata attuata su tutte le gamme di caldaie Beretta ed ha contribuito a far raggiungere gli importanti obiettivi di vendita del marchio. Il premio, una Fiat 500 X personalizzata Beretta, è stato consegnato dall'amministratore delegato di Riello Group SpA, Umberto Ferretti, e dal direttore vendite Beretta Italia, Giuliano Zavatti, a Rinaldo Ripamonti nel corso di una cerimonia presso Ateneo, il nuovo centro di formazione Beretta, a Lecco.