



# **TECNOLOGIE IDROTERMICHE DI GOBBATO EGIDIO**

## **Risparmio energetico**

Impatto Economico Sociale e Ambientale

Responsabilità Sociale Scelta Etica

Conoscenza Collateralità Effetti positivi

Sostenibilità TUTELA AMBIENTALE Rispetto

Competenza tecnica Capacità

Trasparenza Trasparenza

Sviluppo sociale del territorio

SERVIZIO AFFIDABILE E DI QUALITÀ Stakeholder

CONDIZIONI ADEGUATE PER CHI LAVORA

SVILUPPO SOSTENIBILE VALORE DELLE PERSONE

Valorizzazione delle Persone

**B I L A N C I O   S O C I A L E**

# **2013**

# SOMMARIO

<i>Lettera di presentazione</i>	3
<i>Intervista a Egidio Gobbato</i>	5
<i>Premessa metodologica</i>	8
<i>Presentazione</i>	11
<i>Le persone</i>	11
<i>L'evoluzione dell'azienda</i>	13
<i>La Mission Aziendale</i>	15
<i>I recenti cambiamenti dovuti alla crisi economica ed al riorientamento dei consumi</i>	16
<i>Come è stata impostata la reazione alla crisi da parte di Tecnologie Idrotermiche?</i>	17
<i>Sicurezza</i>	19
<i>Il lavoro e lo sviluppo ecologico</i>	21
<i>Equivalenza energetica e confronto economico</i>	23
<i>Energia dal legno</i>	24
<i>Tecnologie ad irraggiamento: efficienza, qualità e rispetto per l'ambiente</i>	25
<i>Riscaldare a pavimento: una soluzione per la distribuzione uniforme ed efficiente del calore</i>	27
<i>Gli stakeholder</i>	29
<i>Risorse umane</i>	31
<i>La continuità generazionale in azienda</i>	32
<i>Professionalità e formazione</i>	33
<i>Le buone pratiche aziendali</i>	35
<i>Fornitori</i>	36
<i>Materiali d'eccellenza: Fusiole, Fusiotherm, Acquatherm</i>	42
<i>L'azienda in numeri</i>	44
<i>Sintesi di bilancio</i>	44
<i>Indici di bilancio</i>	46
<i>L'azienda attraverso Basilea 3</i>	47
<i>Contabilità Sociale</i>	51
<i>Calcolo e ripartizione del Valore Aggiunto</i>	51
<i>Prospetto di ripartizione del Valore Aggiunto</i>	54
<i>Impegni per il futuro</i>	55
<i>Diffusione del Bilancio Sociale</i>	56
<i>Credits</i>	57

## LETTERA DI PRESENTAZIONE

Tecnologie Idrotermiche ha scelto di redigere il suo primo Bilancio Sociale per fornire una attestazione scritta delle modalità con cui ha assolto ai propri “doveri” verso la collettività, il territorio e l’ambiente. Questo progetto di Responsabilità Sociale nasce dalla volontà mia e della mia famiglia di rendere trasparente l’operato della nostra azienda, mettendo sotto la lente di ingrandimento non solo gli aspetti economici ma anche quelli relativi all’impatto della nostra azione sulla comunità nella quale siamo inseriti.

La volontà che ci spinge in questa direzione nasce da un sistema di valori fortemente orientato al rispetto del territorio e all’attenzione sincera verso tutti i portatori di interesse della realtà aziendale. Il Bilancio Sociale che state leggendo racconta del nostro impegno e di quello dei nostri collaboratori, a stabilire e perfezionare relazioni sane con tutti gli attori, economici e sociali, presenti nel nostro universo di riferimento.

La realizzazione di questa opera, la descrizione dei nostri progetti e delle nostre modalità comportamentali è per noi una opportunità unica di trasmissione dei nostri valori e della nostra filosofia. Alle persone che lavorano con noi, ai nostri clienti e ai nostri fornitori vogliamo comunicare la logica e l’etica che muovono la nostra impresa, mostrando, oltre all’aspetto di business, anche l’aspetto umano e sociale dell’organizzazione.

L’obiettivo che ci siamo prefissi come impresa è quello di dirigere le nostre risorse verso il raggiungimento di mete economiche compatibili con interessi di natura diversa. Fra le nostre prime preoccupazioni vi è quella di valorizzare i singoli componenti della nostra squadra, garantendo loro sempre il massimo rispetto e fornendo tutti i necessari mezzi per raggiungere i traguardi stabiliti.

In un contesto economico segnato da una profonda crisi nessuna azienda può prosperare se fonda il suo operare soltanto su criteri economicistici. È necessario, al contrario, maturare quella sensibilità che consente di comprendere le esigenze più nascoste dei propri stakeholder, dando vita a rapporti segnati da grande empatia e da autentica fiducia.

Per questo, in tutte le fasi del nostro processo di business, il principale impegno dell’azienda rimane quello per la cura di ogni singolo dettaglio, dell’onestà di ogni singola relazione e della massima qualità di ogni singolo

lavoro. Le risorse umane che operano con Tecnologie Idrotermiche e l'intera rete dei nostri collaboratori e fornitori è per tutti noi il capitale più importante; è solo grazie all'impegno di tutti che una comunità può assolvere, nel migliore dei modi, agli impegni presi con se stessa e con la società di cui è parte integrante.

***Egidio Gobbato***

## INTERVISTA A EGIDIO GOBBATO

### ***Qual è il significato che Tecnologie Idrotermiche attribuisce alla Responsabilità Sociale d'Impresa?***

La Responsabilità Sociale d'Impresa si esprime e manifesta sostanzialmente in tre dimensioni distinte ed interconnesse: la prima è quella della coscienza, ogni persona, a prescindere dal suo ruolo in azienda, deve saper riconoscere quali sono gli impatti economici, sociali ed ambientali che le proprie azioni hanno sul mondo. La seconda dimensione è quella dell'ermeneutica. La Responsabilità Sociale d'Impresa consiste anche nella capacità di valutare gli effetti generati sul mondo, di giudicare se essi sono "buoni", neutri o "cattivi", possibilmente estendendo questa valutazione a tutte le fasi della filiera in cui siamo inseriti. Infine, la terza dimensione della Responsabilità Sociale d'Impresa è quella della progettazione di interventi volti a massimizzare gli effetti positivi del lavoro dell'azienda sul territorio, e a limitare al massimo le conseguenze dannose, le collaterali.

### ***Una scelta etica quindi?***

Certo, una scelta etica che si sposa perfettamente con le esigenze economiche e di business! Non possiamo dimenticare che l'obiettivo primario dell'impresa sia il profitto, ma oggi la strada che conduce all'utile economico si intreccia necessariamente con l'impegno per un mondo più giusto e per un ambiente tutelato. Rispettare le regole, contribuire attivamente allo sviluppo sociale del proprio territorio, salvaguardare la natura non devono essere motivi di ostacolo al successo imprenditoriale ma segnali inequivocabili di un corretto indirizzo del proprio business.

### ***Che ruolo giocano i vostri collaboratori in questi progetti?***

Se vogliamo essere premiati dai nostri clienti dobbiamo proporci con prodotti e servizi affidabili e di qualità, per soddisfare questo prerequisito abbiamo bisogno di persone serie, a loro volta affidabili, impegnate, che trovino gratificazione nel contribuire alle buone prestazioni della azienda. E' necessario quindi stabilire condizioni adeguate affinché chi lavora con noi possa sentirsi pienamente rispettato per dare il meglio della propria professionalità.

***Emerge un legame tra la valorizzazione delle persone, la responsabilità e le strategie d'impresa, è così?***

Siamo sempre impegnati nella ricerca su come esprimere e sviluppare al meglio il potenziale di cui ogni persona ed ogni gruppo è portatore. Mettere a frutto questo potenziale significa stabilire un legame efficace tra lavoratori ed azienda, nel rispetto reciproco e dentro un quadro di crescita e sviluppo.

***Come imprenditore può dirci quali sono state le esperienze più formative o profonde nel campo della responsabilità sociale?***

Guardi, come imprenditore, ovvero direttamente attraverso l'azienda, le azioni che ho portato avanti in passato riguardano il sostegno ad associazioni sportive locali, e ad associazioni di promozione sociale, sia attraverso l'elargizione di liberalità, sia offrendo il mio lavoro in caso le realtà avessero avuto bisogno di aiuto.

Un discorso un po' più ampio posso farlo se prendo in considerazione le esperienze che ho portato avanti al di fuori dell'azienda. Cito le due più importanti; opportunità che ho avuto e che ho saputo raccogliere, anche con un impegno forte e non senza fatica.

La prima riguarda l'aver tenuto la Presidenza Provinciale di CNA; il ruolo di presidente (1994-97) della associazione di artigiani mi ha dato la possibilità di poter fare davvero qualcosa per il tessuto produttivo più importante della nostra provincia e della nostra regione aiutando gli associati a esprimere in modo costruttivo l'appartenenza coltivando le loro specificità attraverso aggregazioni, condivisioni ed attività di formazione.

Ho avuto poi l'occasione di essere anche amministratore del mio comune di residenza, dal 1999 al 2009 sono stato infatti Assessore per le attività produttive, edilizia privata e sviluppo economico. Anche in questo caso ho avuto l'opportunità di crescere, soprattutto umanamente, di lavorare per lo sviluppo di una comunità e di ascoltare molte voci e molte idee.

***Che ruolo ha il Bilancio Sociale in tutto questo?***

Serve a rendere visibile e comprensibile la strategia e la scelta politica dell'azienda. Serve a rendere trasparente ai nostri occhi e agli occhi dei nostri stakeholder ciò che accade nei nostri processi. Serve a riflettere sulle nostre strutture organizzative e sui nostri comportamenti organizzativi. Serve

a dare una bussola a tutti quelli che lavorano con noi e per noi, affinché raggiungano tutti gli obiettivi, economici e sociali.

***Alcuni obiettivi che vi siete prefissi con questo vostro lavoro di rendicontazione sociale?***

Riuscire a descrivere con i numeri e in forma aggregata le attività di Tecnologie Idrotermiche, siano esse produttive, economiche o di altra natura. Riuscire a far sì che questi numeri ci supportino nel prendere decisioni, nell'attuare strategie, nel pianificare le operazioni aziendali.

## PREMESSA METODOLOGICA

Con Il presente Bilancio Sociale Tecnologie Idrotermiche intende rendicontare le iniziative e gli adempimenti più rilevanti a cui si è dato corso nell'anno 2013, ovviamente una attenzione particolare sarà riservata alle azioni di Responsabilità Sociale poste in atto nonché alle iniziative, della stessa natura, che l'azienda intende promuovere per il 2014. E' nostra intenzione, difatti, fare del documento che avete in mano, non solo un mezzo di comunicazione, ma anche uno strumento per la gestione della azienda. Non ci siamo fatti sfuggire l'opportunità di misurare, attraverso di esso, i risultati ottenuti dalla nostra organizzazione nelle relazioni con i principali interlocutori e di fissare politiche e obiettivi di miglioramento. Il nostro Bilancio Sociale è suddiviso in quattro parti fondamentali, precedute da alcuni paragrafi di presentazione e di carattere metodologico. La prima sezione fa cenno alla struttura organizzativa e descrive, in termini generali, tanto l'operatività della azienda quanto i sui sistemi di governo e di controllo, nonché i principali sviluppi strategici intercorsi nei quaranta anni della sua storia. La seconda sezione è dedicata alle relazioni di scambio sociale e prevede un capitolo dedicato a ciascuno degli stakeholder dell'impresa. Infine le ultime due sezioni sono dedicate rispettivamente alla performance ambientale/sicurezza e alla produzione e distribuzione del valore aggiunto.

Le redazione del nostro Bilancio Sociale ha conosciuto le seguenti fasi di lavoro:

- ➔ **Individuazione e comunicazione degli obiettivi del Bilancio Sociale.** Si è creato un canovaccio con funzioni programmatiche al fine di rappresentare le ragioni strategiche che hanno portato l'organizzazione a decidere di elaborare un proprio Bilancio Sociale. Tale documento ha, inoltre, il compito di evidenziare quale tipo di responsabilità sociale l'azienda intende assumersi e contribuisce a mettere a punto le aspettative e a descrivere i risultati che essa si impegna a conseguire.
- ➔ **Scelta degli stakeholder di riferimento.** Si sono individuati i principali interlocutori della azienda e si è cercato di capire in che modo una comunicazione socialmente responsabile poteva influenzare il rapporto con essi.
- ➔ **Scelta del team di lavoro.** La costituzione del gruppo di redazione del Bilancio Sociale è stata guidata sostanzialmente da due criteri: il coinvolgimento di operatori interni all'azienda per beneficiare dell'autentico know-how aziendale; la presenza di consulenti esterni esperti nella attività di rendicontazione sociale.

- ➔ **Definizione di un indice di massima.** Per la redazione del nostro Bilancio Sociale si è deciso di seguire un modello basato su quattro fondamentali sezioni:
  - ➔ identità d'impresa;
  - ➔ relazione sociale;
  - ➔ performance ambientale e di sicurezza;
  - ➔ risultati economici e distribuzione del valore aggiunto.
- ➔ **Partecipazione degli Stakeholder.** Per questa prima edizione del Bilancio Sociale Tecnologie Idrotermiche ha scelto di coinvolgere soltanto i portatori di interesse principali, lasciando alle edizioni successive l'impegno per una partecipazione più diretta degli interlocutori aziendali alla realizzazione del report in questione.
- ➔ **Identificazione delle fonti informative.** Il gruppo di lavoro ha identificato le modalità con cui tutte le informazioni necessarie alla costruzione del Bilancio Sociale devono essere raccolte ed elaborate.
- ➔ **Definizione degli indicatori.** Non si è ritenuto utile, per questa prima edizione, costruire indicatori per l'analisi delle fasi del processo produttivo della struttura.
  
- ➔ **Redazione del documento.** La redazione del Bilancio Sociale si è avviata con la predisposizione di un indice caratteristico della nostra organizzazione, in cui si sono individuate ed elaborate tutte le informazioni precedentemente raccolte attraverso questionari specifici. Ogni sezione sviluppata all'interno del documento è frutto di un'attenta analisi.
- ➔ **Definizione di un piano di comunicazione.** Tecnologie Idrotermiche ritiene che la comunicazione sociale sia un elemento fondante dell'agire organizzativo. Essa svolge un ruolo decisivo sia all'interno sia all'esterno dell'azienda. La comunicazione interna permette la diffusione delle informazioni e la gestione delle conoscenze, facilitando così il coinvolgimento e la partecipazione attiva. La comunicazione esterna consente di rendere note le caratteristiche dell'organizzazione, le finalità, i programmi, le attività svolte, l'utilità sociale prodotta. I canali scelti per comunicare il Bilancio Sociale sono:
  - ➔ il sito internet della società di consulenza che ci ha aiutato a redigere il Bilancio Sociale;
  - ➔ il Blog aziendale, appositamente realizzato per la comunicazione del Bilancio Sociale;
  - ➔ Iniziative pubbliche, feste di presentazione e piccoli seminari tematici;
  - ➔ Invio di copie del Bilancio Sociale a target selezionati ovvero a coloro che possono essere interessati alle attività dell'organizzazione.

La presente pubblicazione vuole essere una rendicontazione trasparente e puntuale dei risultati ottenuti nell'anno 2013 e allo stesso tempo un momento di riflessione sugli scenari futuri e sulla prospettiva del contesto in

cui l'organizzazione opera. Metodologicamente, la redazione del Bilancio Sociale di tecnologie Idrotermiche è stata ispirata dai seguenti principi:

- ➔ Principio d'identità. È stata data una definizione precisa e comprensibile dell'azienda;
- ➔ Ambito di rendicontazione. È stata fornita una chiara visione del quadro economico, integrandola con dati sociali ad ampio spettro;
- ➔ Periodo di rendicontazione. Anno 2013;
- ➔ Principio di inerenza. Sono stati esposti solo i risultati direttamente attribuibili a Tecnologie Idrotermiche;
- ➔ Principio di completezza. È stata data evidenza sia ai fattori di forza che ai fattori di debolezza.

## PRESENTAZIONE

Tecnologie Idrotermiche esercita attività di termoidraulica, installazione e manutenzione di impianti di riscaldamento e climatizzazione, installazione e manutenzione di impianti idrici e idrosanitari.

La sua attività è formalizzata dal codice ATECO 2007 43.22.01

Sede: Campofornido (UD), via della Croce 72 – Basaldella

Data inizio attività: 05 Giugno 1974

Iscritta al registro REA dal giugno 1975 con il numero 131874

L'azienda è iscritta al registro delle imprese dal Febbraio 1996, annotata con qualifica di IMPRESA ARTIGIANA, con il numero dell'albo artigiani 40971

### Le persone

L'azienda è composta da 6 persone di cui un titolare, due responsabili tecnici, due operai specializzati ed un operaio qualificato.

Il Titolare Edigio Gobbato è il rappresentate legale dell'azienda, persona abilitata per l'esercizio delle attività secondo il Decreto Ministeriale n.37 del 22.01.2008.

Denis Gobbato e Loris Gobbato sono collaboratori familiari e hanno la funzione di Responsabili Tecnici.

Il citato Decreto Ministeriale n.37 dispone in materia di installazioni degli impianti all'interno degli edifici. Per trasparenza si fa di seguito estratto degli articoli numero 3 e numero 4 del D.M. al fine di rendere noti i parametri che definiscono l'abilitazione delle imprese e i requisiti tecnico-professionali degli addetti.

#### **Articolo 3 – Imprese Abilitate**

- 1. Le imprese, iscritte nel registro delle imprese di cui al decreto del Presidente della Repubblica 7 dicembre 1995, n. 581 e successive modificazioni, di seguito registro delle imprese, o nell'Albo provinciale delle imprese artigiane di cui alla legge 8 agosto 1985, n. 443, di seguito albo delle imprese artigiane, sono abilitate all'esercizio delle attività di cui all'articolo 1, se l'imprenditore individuale o il legale rappresentante ovvero il responsabile tecnico da essi preposto con atto formale, e' in possesso dei requisiti professionali di cui all'articolo 4.*
- 2. Il responsabile tecnico di cui al comma 1 svolge tale funzione per una sola impresa e la qualifica e' incompatibile con ogni altra attività continuativa.*
- 3. Le imprese che intendono esercitare le attività relative agli impianti di cui all'articolo 1 presentano la dichiarazione di inizio attività, ai sensi dell'articolo 19 della legge 7 agosto 1990, n.241 e successive modificazioni, indicando specificatamente per quali lettera e quale voce, di quelle elencate nel medesimo articolo 1, comma 2, intendono esercitare l'attività e dichiarano,*

*altresì, il possesso dei requisiti tecnico-professionali di cui all'articolo 4, richiesti per i lavori da realizzare.*

- 4. Le imprese artigiane presentano la dichiarazione di cui al comma 3, unitamente alla domanda d'iscrizione all'albo delle imprese artigiane per la verifica del possesso dei prescritti requisiti tecnico-professionali e il conseguente riconoscimento della qualifica artigiana. Le altre imprese presentano la dichiarazione di cui al comma 3, unitamente alla domanda di iscrizione, presso l'ufficio del registro delle imprese.*
- 5. Le imprese non installatrici, che dispongono di uffici tecnici interni sono autorizzate all'installazione, alla trasformazione, all'ampliamento e alla manutenzione degli impianti, relativi esclusivamente alle proprie strutture interne e nei limiti della tipologia di lavori per i quali il responsabile possiede i requisiti previsti all'articolo 4.*
- 6. Le imprese, di cui ai commi 1, 3, 4 e 5, alle quali sono stati riconosciuti i requisiti tecnico-professionali, hanno diritto ad un certificato di riconoscimento, secondo i modelli approvati con decreto del Ministro dell'industria del commercio e dell'artigianato dell'11 giugno 1992. Il certificato è rilasciato dalle competenti commissioni provinciali per l'artigianato, di cui alla legge 8 agosto 1985, n. 443, e successive modificazioni, o dalle competenti camere di commercio, di cui alla legge 29 dicembre 1993, n. 580, e successive modificazioni.*

#### **Articolo 4 – Requisiti Tecnico Professionali**

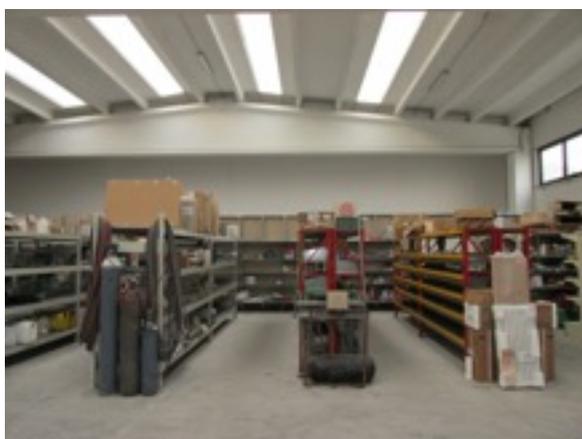
- 1. I requisiti tecnico-professionali sono, in alternativa, uno dei seguenti:*
  - a. diploma di laurea in materia tecnica specifica conseguito presso una università statale o legalmente riconosciuta;*
  - b. diploma o qualifica conseguita al termine di scuola secondaria del secondo ciclo con specializzazione relativa al settore delle attività di cui all'articolo 1, presso un istituto statale o legalmente riconosciuto, seguiti da un periodo di inserimento, di almeno due anni continuativi, alle dirette dipendenze di una impresa del settore. Il periodo di inserimento per le attività di cui all'articolo 1, comma 2, lettera d) è di un anno;*
  - c. titolo o attestato conseguito ai sensi della legislazione vigente in materia di formazione professionale, previo un periodo di inserimento, di almeno quattro anni consecutivi, alle dirette dipendenze di una impresa del settore. Il periodo di inserimento per le attività di cui all'articolo 1, comma 2, lettera d) è di due anni;*
  - d. prestazione lavorativa svolta, alle dirette dipendenze di una impresa abilitata nel ramo di attività cui si riferisce la prestazione dell'operaio installatore per un periodo non inferiore a tre anni, escluso quello computato ai fini dell'apprendistato e quello svolto come operaio qualificato, in qualità di operaio installatore con qualifica di specializzato nelle attività di installazione, di trasformazione, di ampliamento e di manutenzione degli impianti di cui all'articolo 1.*
- 2. I periodi di inserimento di cui alle lettere b) e c) e le prestazioni lavorative di cui alla lettera d) del comma 1 possono svolgersi anche in forma di collaborazione tecnica continuativa nell'ambito dell'impresa da parte del titolare, dei soci e dei collaboratori familiari. Si considerano, altresì, in possesso dei requisiti tecnico-professionali ai sensi dell'articolo 4 il titolare dell'impresa, i soci ed i collaboratori familiari che hanno svolto attività di collaborazione tecnica continuativa nell'ambito di imprese abilitate del settore per un periodo non inferiore a sei anni. Per le attività di cui alla lettera d) dell'articolo 1, comma 2, tale periodo non può essere inferiore a quattro anni.*

## L'EVOLUZIONE DELL'AZIENDA

L'azienda nasce nel giugno 1974, il 2014 è quindi il 40° anno di attività di Tecnologie Idrotermiche di Egidio Gobbato.

In 40 anni di attività ha sviluppato know-how e competenze tecniche di alto livello nel proprio settore di attività, fino ad arrivare oggi a poter realizzare impianti idraulici, di riscaldamento e climatizzazione con materiali e tecnologie sofisticate, eco-compatibili e di massima efficienza.

La storia dell'azienda infatti è caratterizzata da una costante tensione alla ricerca ed alla sperimentazione di soluzioni innovative che, al passo con i



tempi, consentano di presentarsi sul mercato proponendo sempre possibilità di massima resa.

Tecnologie Idrotermiche inizia la propria attività alla metà degli anni settanta, negli anni dell'austerità e della riduzione dei consumi legati all'energia fino ad arrivare agli inizi degli anni 2000, periodo in cui è altrettanto sentito il problema

dell'accessibilità e dei costi delle fonti di energia termica. Sono questi due momenti temporali che rendono, anche metaforicamente, il senso di un'impronta aziendale orientata a creare benessere sostenibile, ovvero a garantire un'abitabilità confortevole fondata sull'utilizzo efficiente delle fonti energetiche tenendo alta l'attenzione alle problematiche ambientali legate all'utilizzo di fonti rinnovabili ed alla riduzione delle emissioni nocive.

Certamente durante l'arco di vita dell'azienda la direzione e tutte le maestranze che si sono avvicendate nello staff tecnico hanno avuto la lungimiranza e la motivazione a garantire un progressivo aggiornamento su materiali, caldaie, sistemi integrati, modalità di installazione ed altre innovazioni tecnologiche che consentissero di proporre al mercato prodotti e servizi all'avanguardia.

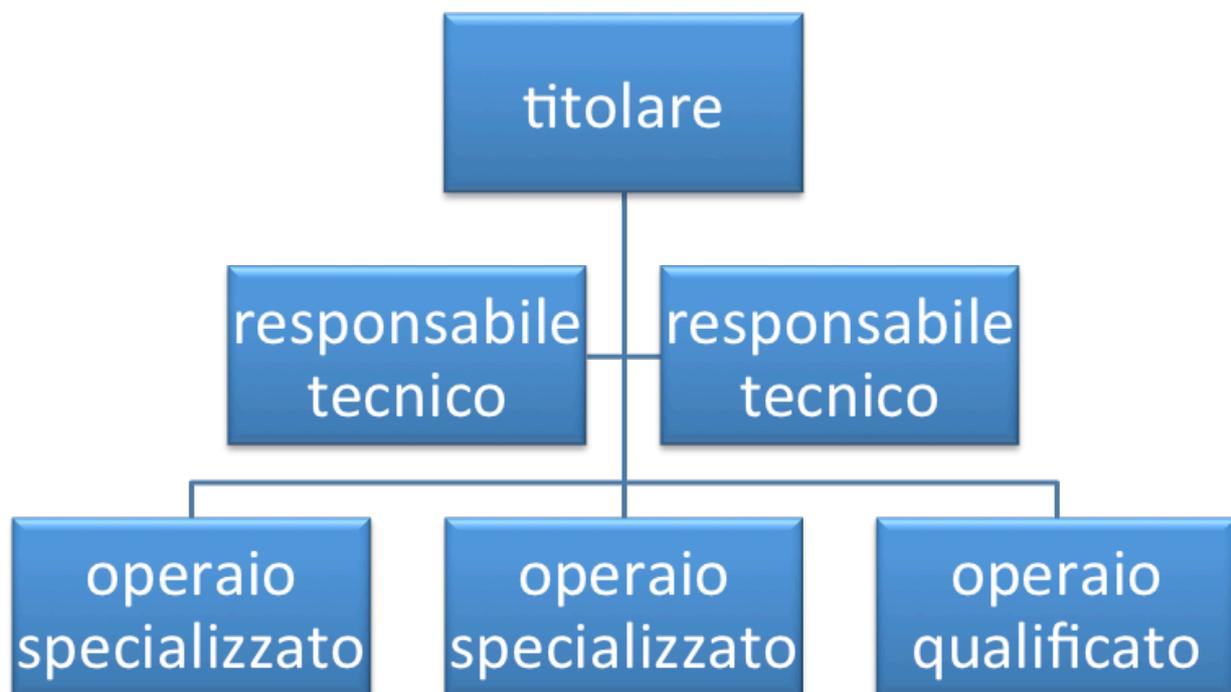
Il modello di organizzazione aziendale è molto semplice per alcuni motivi molto pragmatici:

- ➔ Il numero di persone è contenuto, la comunicazione quindi è molto aperta e informale, gli aspetti formali sono perlopiù di natura scritta e riguarda la reportistica e

la contabilità di cantiere; per tutto il resto – soluzioni di problemi, pianificazione del lavoro, richiesta di informazioni - il gruppo ha una buona capacità di comunicare in modo aperto e funzionale al lavoro.

- ➔ La differenziazione dei ruoli è orientativa e prevalentemente focalizzata sui responsabili tecnici che assumono ruoli paralleli e con scarse aree di sovrapposizione; le competenze tuttavia sono simili e garantiscono forme di supplenza reciproca in caso di necessità, questo vale anche per gli operai dello staff tecnico.
- ➔ Le decisioni riguardanti la vita aziendale e lo sviluppo dei lavori vengono prese dal titolare, supportato dai responsabili tecnici, fermo restando l'ascolto preliminare di opinioni ed informazioni provenienti da tutto il gruppo.

La forma organizzativa scelta è rappresentata di seguito nell'organigramma.



## LA MISSION AZIENDALE

La redazione del Bilancio Sociale è stata, per noi di Tecnologie Idrotermiche, l'occasione di pensare al nostro lavoro e a quanto raccolto in 40 anni di attività sul territorio

“il nostro impegno è sempre orientato a garantire l'installazione e il funzionamento di impianti per la gestione idrica e termica a massima efficienza. Per ottenere questo risultato adeguiamo le competenze di ogni persona che lavora con noi, affinché sia in grado di trattare al meglio ogni tipo di strumentazione, macchinario e impianto al passo con l'aggiornamento tecnologico e normativo. Nei confronti dei nostri clienti ci impegniamo a garantire il pieno funzionamento degli impianti e la massima disponibilità in caso di emergenza. Nei confronti dei nostri fornitori ci impegniamo a costruire relazioni di reciproco rispetto e a scambiare informazioni che possano sostenerci reciprocamente nell'innovazione e nelle applicazioni tecniche”.



## ***I recenti cambiamenti dovuti alla crisi economica ed al riorientamento dei consumi***

Va necessariamente aperta una finestra sugli scenari di mercato in cui si è costruita l'attività aziendale e sui cambiamenti sociali ed economici che hanno portato Tecnologie Idrotermiche a scegliere l'attuale forma organizzativa e a compiere determinate scelte strategiche.

Dopo i primi anni di avvio Tecnologie Idrotermiche acquisisce notevole esperienza nel settore del calore e della climatizzazione, aumentando i volumi di lavoro ed aumentando il capitale umano coinvolto nel lavoro. Questa crescita ha reso l'azienda adeguata ad assumere incarichi di alto livello qualitativo e soprattutto di grande mole di lavoro; l'acquisizione di importanti commesse nel campo dell'edilizia pubblica, lavorazioni in cantieri di grandi dimensioni, il coinvolgimento in progetti abitativi di grossa portata che prevedevano l'attivazione di cantieri strutturati, complessi e di lunga durata. Durante gli anni '80 e '90 si è apprezzata quindi una buona crescita dell'azienda in termini di volumi di lavoro, di salute economica e finanziaria e di numerosità del personale (arrivando a vedere l'impiego di oltre 10 collaboratori). L'orientamento strategico dell'azienda riguardava prevalentemente appalti di dimensioni medio-grandi, che avessero potuto garantire flussi di lavoro importanti e programmabili sul medio termine e che contestualmente garantissero impiego stabile alle risorse umane.

L'impostazione aziendale, dal punto di vista dell'organizzazione e del mercato è rimasta tale fino all'avvento della crisi economica degli anni 2000, e fino a questo punto aveva manifestato una vera efficacia.

La crisi economica si è manifestata entro breve tempo anche con la crisi dell'edilizia e delle costruzioni, rendendo sempre più ristretto, fino quasi alla stasi, l'ambito delle grandi commesse e dell'edilizia dei grandi volumi. Ciò ha significato un decremento delle possibilità di lavoro anche per tutto l'artigianato e le imprese che operavano di pari passo all'"industria del mattone": imprese di impianti elettrici, di impianti idraulici, di serramentisti, dipintori edili del territorio del Friuli Venezia Giulia hanno sentito fortemente la contrazione del mercato subendo in modo molto acuto gli effetti dei mancati investimenti.

L'effetto della crisi colpisce anche i consumi legati all'energia, e soprattutto alza l'attenzione dei consumatori nei confronti di sistemi e soluzioni abitative

che possano garantire un forte contenimento della spesa energetica sul medio e sul lungo periodo, a sostegno di questo processo arriva anche un sempre più diffuso atteggiamento di interesse verso le questioni ecologiche ed ambientali legate sia all'approvvigionamento da fonti rinnovabili (legno, energia solare) sia all'impatto delle emissioni nocive a livello globale ed a livello locale.

C'è pertanto un punto di svolta, un momento storico di importante cambiamento che modifica lo scenario all'interno del quale si muovono numerosissime piccole e medie imprese artigiane; spesso questo cambiamento produce effetti drammatici sulle aziende che non hanno avuto la capacità e l'attenzione di comprendere il significato del cambiamento economico e sociale e che non sono riuscite a rispondere in modo reattivo ed efficace all'attualità.

Tecnologie Idrotermiche si è affacciata a questi ultimi anni con alcune importantissime risorse-chiave sulle quali l'azienda ha re-impostato la propria attività:

- ➔ Esperienza professionale di alto livello
- ➔ Radicamento sul territorio e rete di relazioni importante.
- ➔ Bagaglio di conoscenze tecniche dovuto a rapporti storici con fornitori e produttori.
- ➔ Preparazione tecnico-professionale relativa agli impianti di nuova generazione.
- ➔ Costante ricerca e sviluppo (in partnership con produttori) su materiali e sistemi di installazione.
- ➔ Attenzione all'evoluzione dei mercati ed indagini relative alle tendenze del settore.
- ➔ Iniziativa e atteggiamento proattivo nei confronti della difficoltà.

[Nel corso del bilancio sociale ciascuno di questi fattori saranno osservati da vicino e giustificati quanto più possibile con evidenze e testimonianze.]

## ***Come è stata impostata la reazione alla crisi da parte di Tecnologie Idrotermiche?***

In prima battuta c'è da dire che gli effetti della crisi si sono fatti sentire sull'azienda, è innegabile. Tuttavia i punti di forza elencati poco sopra sono stati il fulcro per le leve che hanno sostenuto recentemente il lavoro di Tecnologie Idrotermiche e le sue strategie di rilancio sul mercato.

- ➔ L'azienda, vista la contrazione delle possibilità di lavoro in grandi cantieri, ha avuto la prontezza di adeguare la propria offerta verso clienti privati più piccoli;

- ➔ Il mercato dei privati (e per privati si intendono cittadini, escludendo le commesse derivanti da aziende appaltatrici) è stato affrontato sia con impianti ex-novo (ovvero case in costruzione), sia con adeguamento e modernizzazione di impianti vecchi già presenti, sia con la manutenzione;
- ➔ Si sono fatti investimenti (negli acquisti e nella formazione del personale) nell'ambito dei sistemi ad energia rinnovabile (energia solare, legno, pellet);
- ➔ Sono stati consolidati rapporti di partnership con produttori e fornitori, ottenendo vantaggi e referenze strategiche.



## SICUREZZA

Nell'anno 2013 è stata effettuata la visita agli ambienti da parte del Medico Competente, in questa sede è stato quindi aggiornato lo stato dell'arte aziendale relativamente alla documentazione, alle procedure ed alle pratiche inerenti la Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro.

Di seguito gli ambiti di verifica del sopralluogo ed i risultati.

**Vaccinazione Antitetanica.** Gli addetti rientrano tra coloro per i quali sussiste l'obbligo della vaccinazione antitetanica. È necessario pertanto verificare i cartellini sanitari per monitorare le scadenze ed attivarsi per i richiami.

**Presidi di Pronto Soccorso.** L'azienda prevede la presenza di un presidio di Pronto Soccorso in ciascun furgone (6 presidi) ed un presidio presso la sede operativa. I presidi sono soggetti a controllo periodico e ad eventuale sostituzione dei prodotti in scadenza.

È stato nominato l'addetto al pronto soccorso.

La formazione dei lavoratori viene regolarmente ripetuta a cadenza triennale.

**Risultati del sopralluogo.** Le condizioni igienico sanitarie nei locali della ditta (uffici, capannone, servizi igienici) sono risultate buone.

Il Documento di Valutazione dei rischi è stato redatto nel 2008 con un aggiornamento dell'indagine fonometrica nel 2009 (riscontro di esposizione >87dB(A) per gli idraulici).

La valutazione del rischio vibrazioni del 2009 ha riscontrato un'esposizione pari a 4,26 m/s<sup>2</sup> (vibrazione mano-braccio).

Sono presenti le schede tossicologiche dei prodotti chimici utilizzati. I lavoratori fanno uso di olii lubrificanti, schiume poliuretatiche, silicone e solvente (quest'ultimo in quantità irrilevante).

Le lavorazioni vengono effettuate all'aperto ed i lavoratori sono tutti forniti e correttamente informati sul corretto utilizzo dei Dispositivi di Protezione Individuale.

La movimentazione dei carichi è limitata all'attività di carico e scarico della strumentazione di lavoro del peso riferito di massimo 30kg.

Si ritiene opportuno integrare il DVR con indagine sulla Movimentazione Manuale dei Carichi (obiettivo per il 2014).

Per gli spostamenti vengono utilizzati sei furgoni di proprietà della ditta per la cui guida è necessaria la Patente di tipo B.

*N.B. La normativa vigente richiede per le mansioni pericolose definite nell'accordo Conferenza Stato Regioni del 30-10-2008 l'accertamento di assenza di tossicodipendenza e per le mansioni a rischio nell'accordo Stato Regioni del marzo 2006 l'accertamento di assenza di alcool dipendenza. Il Titolare pertanto deve comunicare al Medico Competente l'elenco del personale che svolge mansioni a rischio secondo i sopracitati Accordi per poter modificare il programma di sorveglianza sanitaria.*

Proponiamo una sintesi dei rischi lavorativi riscontrati nell'attività ordinaria di Tecnologie Idrotermiche e i relativi accertamenti sanitari.

<b>Rischi lavorativi</b>	<b>Accertamenti sanitari e periodicità</b>
Rumore >87db	Visita medica annuale
Movimentazione dei carichi occasionale	Esame spirometrico annuale
Vibrazioni corpo interno	Esame audiometrico annuale
Vibrazioni mano-braccio	Esami ematochimici biennali per mansioni a rischio alcool dipendenza
Rischio chimico limitato, sostanze irritanti per contatto	
Polveri	
Microclima	
Lavori in altezza	
Rischi di infortuni vari (taglio, compressione)	

Sono presenti in azienda le schede dati sicurezza per i prodotti che presentano rischio chimico. Ciascuna scheda fornisce indicazioni su:

- ➔ identificazione della sostanza, composizione e produttore;
- ➔ identificazione dei pericoli;
- ➔ composizione e informazioni sugli ingredienti;
- ➔ tipologia degli interventi di primo soccorso;
- ➔ misure antincendio.

I prodotti per i quali sono state predisposte le schede sono: Forane R410a, Azoto, Acetilene.

## IL LAVORO E LO SVILUPPO ECOLOGICO

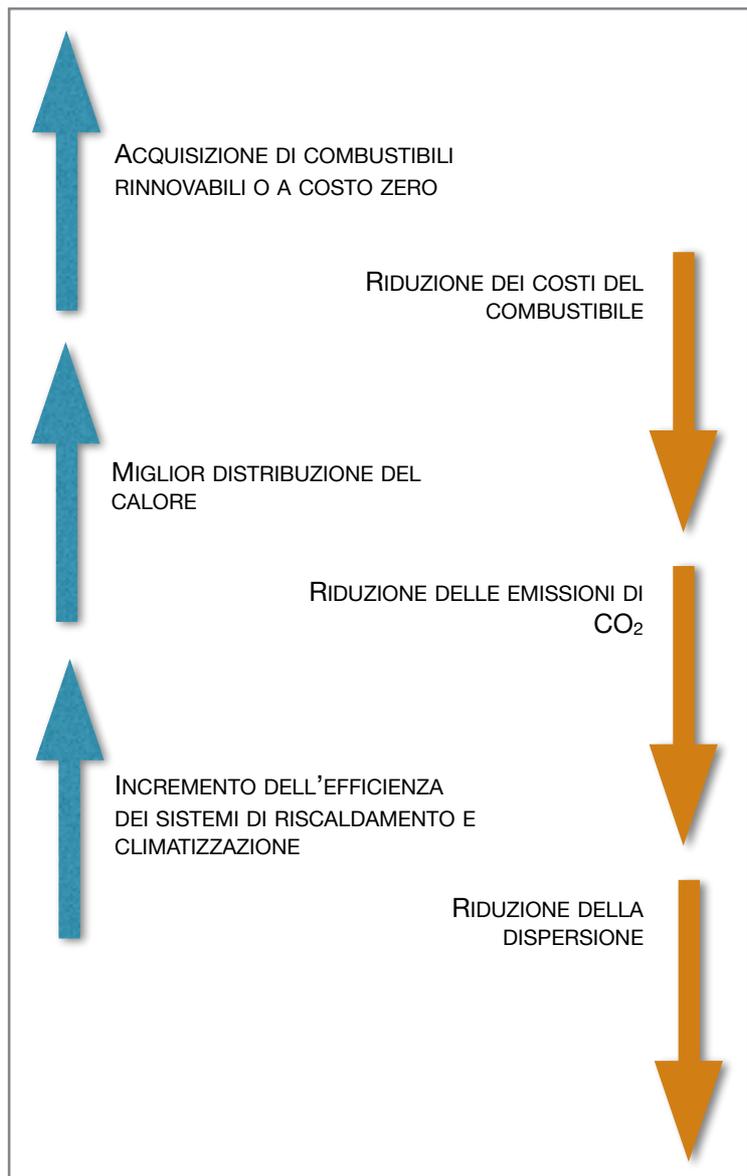
L'impatto ambientale dei prodotti e dei servizi di Tecnologie Idrotermiche vuole essere sempre più consistente e concreto, in linea con le politiche strategiche dell'azienda.

Di seguito illustreremo quali sono i driver principali attraverso i quali Tecnologie Idrotermiche incide sull'abbattimento delle quote di CO<sub>2</sub> emesse nell'aria dai sistemi di riscaldamento che vengono trattati ed installati dall'azienda stessa.

Innanzitutto è da segnalare come ci sia un crescente impegno, sia da parte dei clienti finali che dei produttori, ad investire nei sistemi energetici derivati da fonti rinnovabili (sole, legno, pellet) e ad investire in materiale per abitazioni che riduca la dispersione di calore verso l'esterno dei volumi abitati.

In linea generale l'approccio di chi compie un investimento nel campo del "calore", sia che si tratti di piccoli investimenti in abitazioni private, sia che si tratti di grandi investimenti in ricerca e sviluppo da parte di chi

produce apparecchiature e materiali, alimenta un meccanismo globale di crescenti dimensioni i cui effetti possono essere riassunti nello schema che segue.



Tecnologie Idrotermiche si pone proprio come anello di congiunzione tra i produttori ed i clienti finali, l'azienda, coerentemente con la sua missione, facilita la gestione domestica da parte dei clienti e contemporaneamente alimenta il ciclo virtuoso dei prodotti a basso impatto ambientale.

Ma quali sono gli interventi che possono andare nella direzione di una gestione energetica che generi valore contemporaneamente per l'economia e per l'ambiente?

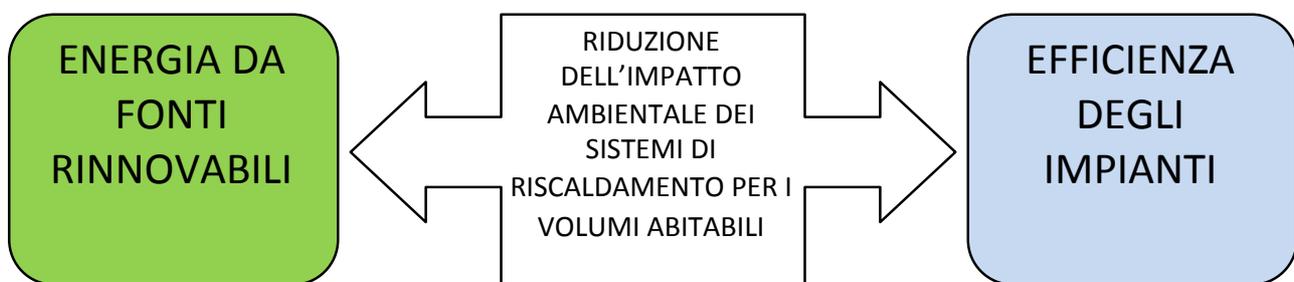
Da un punto di vista tecnico e degli interventi realizzabili anche a costo contenuto si può parlare di:

- ➔ Installazione di caldaie, stufe, caminetti e termo camini a legna o pellet;
- ➔ Installazione di pannelli solari per i sistemi idrici e sanitari;
- ➔ Utilizzo di sistemi di distribuzione del calore e dell'acqua ad alto rendimento (tubature che riducono la dispersione del calore);
- ➔ Adozione dei riscaldamenti a pavimento per una più efficace.

Ciascuno di questi interventi, e ancor di più la realizzazione di un sistema che ne preveda il funzionamento integrato, opera in funzione di una riduzione dei costi per il consumatore nel medio e lungo termine, costi che riguardano sia l'acquisizione di combustibile, sia la manutenzione.

In posizione centrale, coerentemente con il taglio del presente capitolo, si pone la questione dell'impatto ambientale. È di fatto misurabile il diverso impatto che ha un sistema efficiente ad energie rinnovabili se confrontato con un sistema funzionante a combustibile fossile.

Si ribadisce che per ridurre l'impatto ambientale dei sistemi per il riscaldamento delle abitazioni e degli uffici sono percorribili due strade: l'uso di fonti energetiche rinnovabili e il miglioramento dell'efficienza degli impianti. Ovviamente la combinazione delle due scelte massimizza gli effetti virtuosi.



Proviamo a fornire qualche cifra esemplificativa e verificabile relativa ai risultati relativi di natura ecologica conseguenti all'utilizzo dei sistemi virtuosi.

### **Equivalenza energetica e confronto economico**

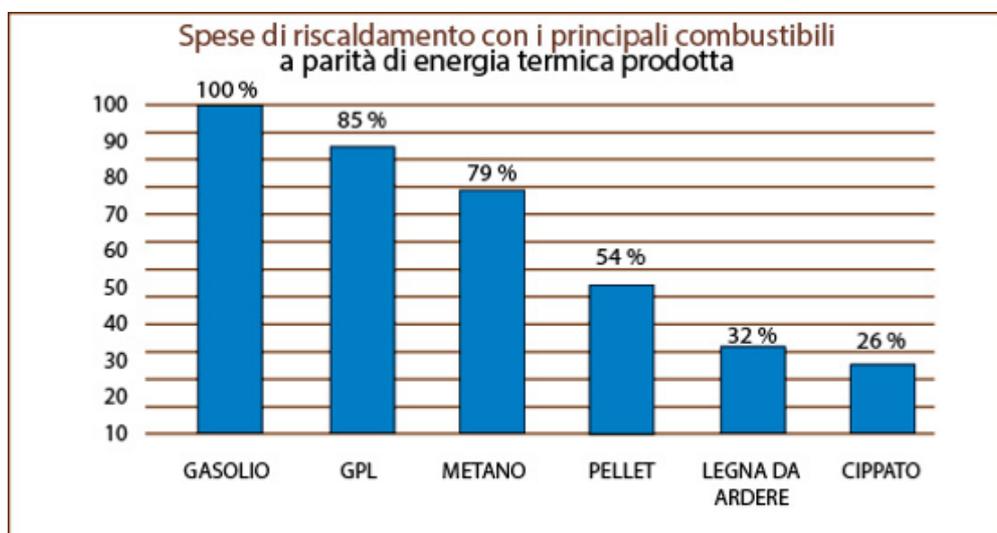
Un primo approccio alla questione ambientale può essere introdotto attraverso una comparazione tra il potere energetico dei diversi combustibili.

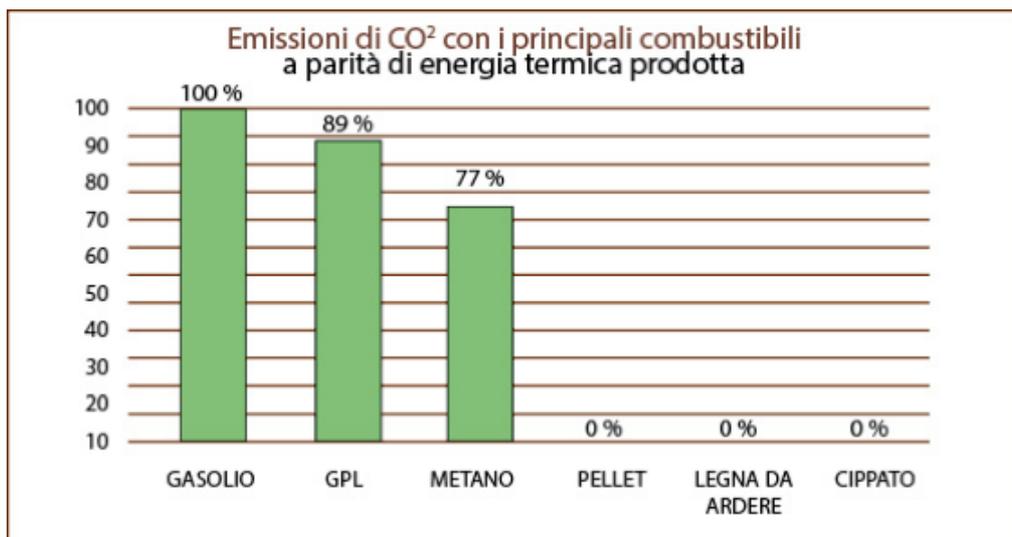
La comparazione energetica tra i diversi combustibili attualmente utilizzati può essere fatta in relazione al valore del potere calorifico inferiore P.C.I.. Considerando come elemento di raffronto energetico una ben determinata specie quale ad esempio l'abete bianco con umidità relativa del 20% (P.C.I. 15,5 MJ/kg), ne deriva che:

- ➔ 2,7 kg di legno equivalgono a circa 1 kg di gasolio;
- ➔ 2,3 kg di legno equivalgono a circa 1 litro di gasolio;
- ➔ 2,2 kg di legno equivalgono a circa 1 metro cubo di metano;
- ➔ 1,7 kg di legno equivalgono a circa 1 litro di G.P.L.;
- ➔ 1,2 kg di legno equivalgono a circa 1 kg di pellets.

In fine, considerando l'efficienza di trasformazione nel processo di combustione dei singoli combustibili ed il loro prezzo di mercato, si desume che a parità di energia resa ed espressa in kWh, l'uso del legno risulta più economico rispetto al gasolio per circa il 65%, di oltre il 60% sul G.P.L. e del 50% sul metano.

Di seguito presentiamo due grafici che, in forma approssimativa ma affidabile, esprime una comparazione tra i diversi tipi di combustibili utilizzabili sia intermini economici (grafico ad istogrammi blu), sia in termini di emissioni di CO<sub>2</sub> (grafico ad istogrammi verdi).





Forse non tutti sanno che ...

- ➔ Prestazioni energetiche uguali - differenti quantità di combustibile consumate: 1 barile di gasolio corrisponde a circa 1,5 metri cubi di truciolato
- ➔ Il legno da energia è neutro dal punto di vista delle emissioni di CO<sub>2</sub>



## ***Energia dal legno***

Riscaldare con la legna significa proteggere il clima e sfruttare risorse rinnovabili disponibili a livello regionale.

La legna deve essere utilizzata in modo adeguato dal punto di vista energetico: per il riscaldamento o per la produzione di energia elettrica tramite recupero del calore residuo

Chi riscalda con la legna mantiene il ciclo naturale di CO<sub>2</sub>. La combustione della legna rilascia infatti la quantità di CO<sub>2</sub> (anidride carbonica o biossido di carbonio) precedentemente assorbita dagli alberi nel corso della loro crescita. Se il legno venisse lasciato marcire nel bosco, la stessa quantità verrebbe in ogni caso rilasciata nell'atmosfera. L'utilizzo di legna da ardere presenta pertanto un bilancio pari a zero delle emissioni di CO<sub>2</sub> e non

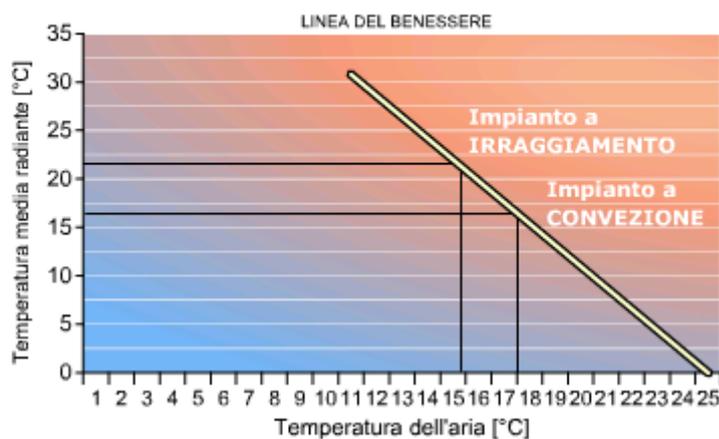
alimenta l'effetto serra (cambiamenti climatici globali). Al contrario: sostituendo un chilogrammo di gasolio con legna da ardere si riducono di oltre 3 chilogrammi le emissioni di CO<sub>2</sub>.

## ***Tecnologie ad irraggiamento: efficienza, qualità e rispetto per l'ambiente***

L'irraggiamento è oggi alla base delle tecnologie di climatizzazione più evolute: non solo i recenti sistemi radianti ad uso domestico e per piccoli spazi, ma soprattutto le più consolidate applicazioni per il riscaldamento delle grandi aree industriali. Le superfici emittenti vengono appese al soffitto dell'ambiente da riscaldare, in modo tale da colpire direttamente e senza dispersioni, il pavimento, le macchine o le persone che si desiderano riscaldare. A secondo dell'area da riscaldare i vari emittenti di calore vanno distribuiti in modo tale da ottenere un'omogeneità di flusso del calore.

A parità di comfort un impianto di riscaldamento ad irraggiamento offre numerosi vantaggi rispetto ad un impianto a convezione.

- ➔ Maggior comfort con minor temperatura dell'aria. Abituamente si crede che la percezione di comfort di un ambiente sia legata alla temperatura dell'aria, non è così, o meglio, non è solo così. Il comfort è dovuto anche alle temperature delle superfici che circondano il corpo (Temperatura media radiante TMR).



Nel grafico si analizzano le condizioni di comfort in un capannone industriale. Nel caso di un impianto convettivo il comfort può essere raggiunto per una temperatura dell'aria e delle pareti di 17°C; utilizzando un impianto radiante si può ridurre la temperatura dell'aria ad appena 15°C, portando la temperatura media radiante a 22°C.

- ➔ Assenza di gradiente termico e quindi minori dispersioni. Nei locali riscaldati con impianti ad irraggiamento, l'assenza di un marcato gradiente termico riduce la stratificazione dell'aria e quindi il carico termico necessario al riscaldamento del locale.

Nei tradizionali impianti a convezione la stratificazione termica produce temperature molto elevate nella parte alta dei locali, creando così un notevole aumento delle dispersioni.

Al contrario i sistemi moderni ad irraggiamento consentono di concentrare calore nella parte inferiore dell'ambiente, senza riscaldare l'aria in prossimità del soffitto. Per questo motivo il riscaldamento ad irraggiamento trova efficace applicazione in particolar modo negli edifici con altezza elevata.

- ➔ Eliminazione dei movimenti d'aria e dei pulviscoli in sospensione. Negli impianti a convezione la polvere e le particelle causate da lavori e movimento vengono continuamente tenute sospese in aria a causa della ventilazione tipica di tali impianti.

Negli impianti ad irraggiamento non c'è movimentazione d'aria; ciò rende ideale l'adozione degli impianti ad irraggiamento in qualsiasi fabbricato con qualsiasi lavorazione.

- ➔ Risparmio di combustibile. Punto di forza del riscaldamento radiante è la miglior resa rispetto ad altri sistemi di pari potenzialità, con evidenti risparmi (anche più del 45%) nei consumi di combustibile grazie a:
  - minori dispersioni dovute ad una minor temperatura dell'aria;
  - minori dispersioni dovute all'assenza di stratificazione termica;
  - minor tempo di funzionamento dell'impianto, grazie alla bassa inerzia termica;
  - possibilità di riscaldamento a zone, accendendo l'impianto solo dove serve.

## **Riscaldare a pavimento: una soluzione per la distribuzione uniforme ed efficiente del calore**

Tecnologie Idrotermiche realizza sistemi di riscaldamento a pavimento di nuova generazione che consentono una diffusione del calore uniforme con una resa ottimale in termini di rapporto tra consumo e benefici.

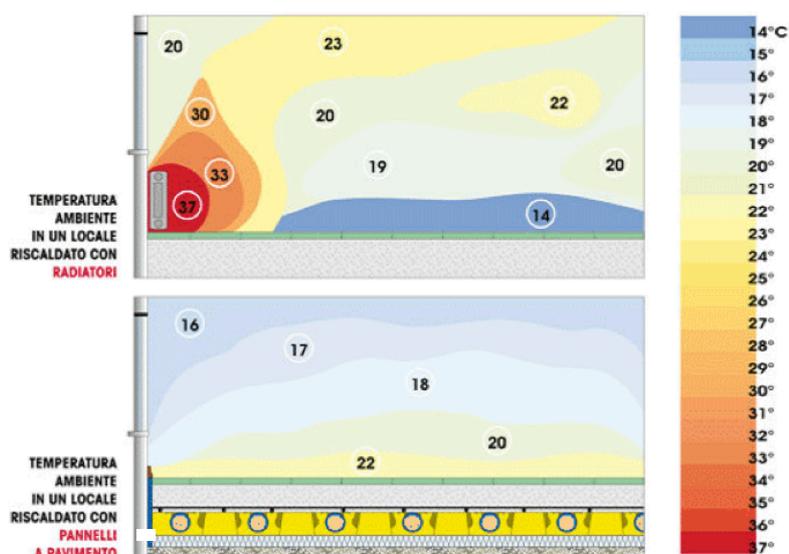
Anche questo è un esempio pragmatico di come gli interventi che l'azienda porta avanti siano sempre orientati a migliorare il rapporto consumo/benefici, laddove per benefici possiamo intendere sia la qualità dell'abitare che l'incidenza rispetto al sistema ecologico.

Per comprendere meglio l'adeguatezza di un sistema di riscaldamento a pavimento va preso in considerazione il meccanismo tipico di diffusione del calore: senza

voler banalizzare la complessità di questi meccanismi, basti considerare che, come tutti sappiamo, l'aria calda tende a salire. Questo semplice meccanismo però va contestualizzato all'interno di una abitazione o di una stanza anche in relazione alla forma ed al posizionamento della fonte di calore. Proprio considerando le caratteristiche delle fonti di calore si possono comprendere meglio alcuni possibili vantaggi dei sistemi a pavimento.

La figura sottostante descrive esplicitamente l'uniformità, ovvero la parcellizzazione, della distribuzione di calore comparando un tradizionale riscaldamento tramite termosifoni con un sistema a pavimento.

Inoltre, come si evince dalla distribuzione delle temperature, per far raggiungere all'aria (prossimale alla fonte di calore) le temperature indicate in figura (cioè 37°C nelle immediate vicinanze del termosifone e 22°C nelle immediate vicinanze del pavimento) è necessario impiegare differenti quantità di energia. La distribuzione a pavimento quindi ha due vantaggi: da



un lato genera e distribuisce calore uniformemente, dall'altro necessità di minor energia per raggiungere una temperatura accogliente.

in chiusura di questo capitolo si trae la conclusione che il contributo ecologico è connotato al lavoro di Tecnologie Idrotermiche, proprio perché in tutte le fasi di lavorazione (dalla ricerca di soluzioni, alla scelta dei materiali, alla realizzazione degli impianti) è presente la consapevolezza di voler operare per una gestione efficiente ed efficace dell'energia; si consideri anche che la progressiva scarsità delle fonti energetiche non rinnovabili può portare a strascichi potenzialmente drammatici anche dal punto di vista umano e sociale.

Tecnologie Idrotermiche, con il proprio operato, contribuisce a ridurre il rischio della scarsificazione delle risorse, contribuisce alla corsa verso l'autonomia energetica degli edifici e opera di fatto per la riduzione delle emissioni nocive dovute alla combustione di fossili.



## GLI STAKEHOLDER

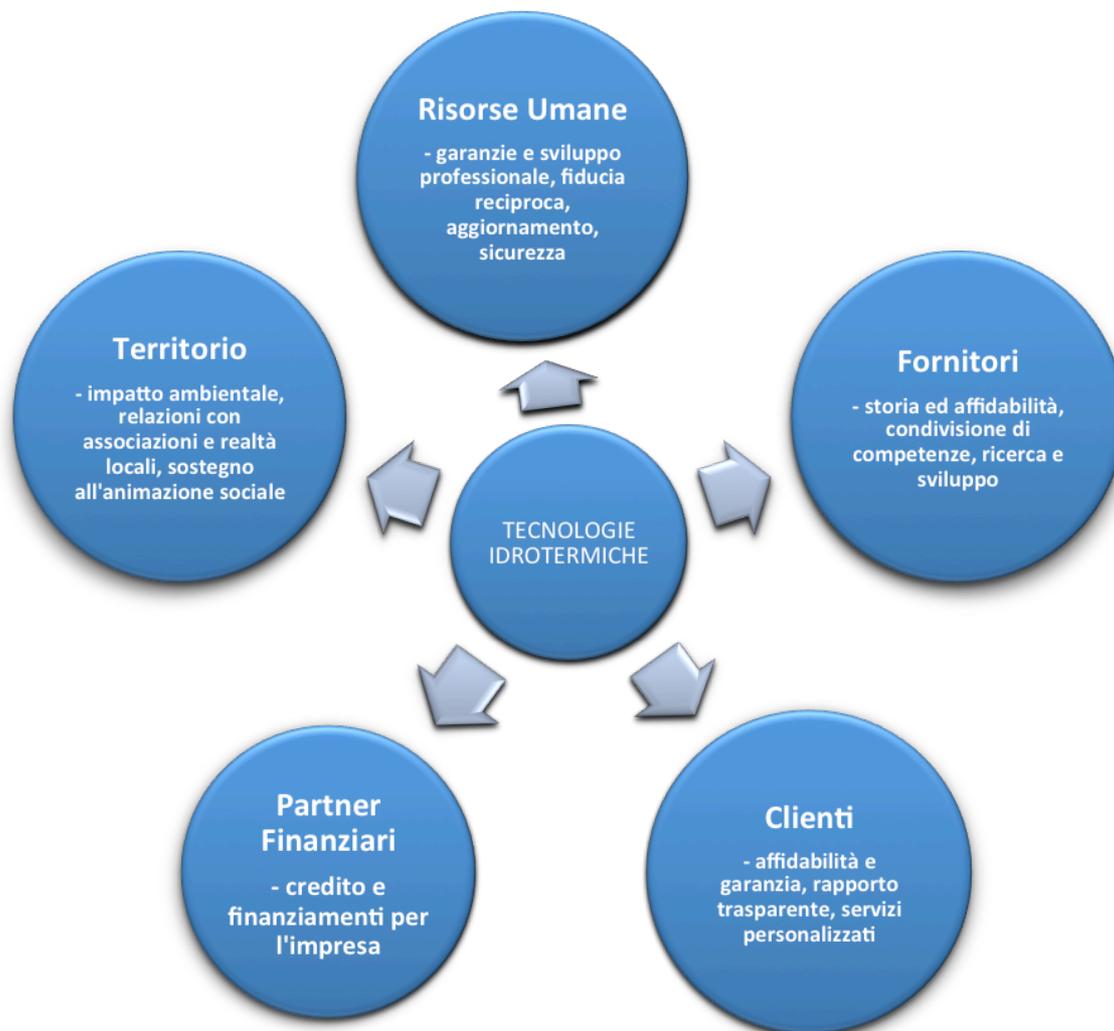
Con il termine stakeholder si identificano tutti gli attori sociali (individui, gruppi, associazioni, enti, aggregazioni, azionisti, dipendenti, clienti, fornitori, e agenzie governative) che vivono relazioni di reciproco interesse con l'azienda. In senso più ampio stakeholder è ogni soggetto che può influenzare o essere influenzato dall'attività dell'azienda in termini di prodotti, politiche e processi lavorativi. Tali relazioni possono essere di diversa natura e svilupparsi a diversi livelli di intensità; spesso sono rapporti di tipo commerciale o economico e finanziario, possono essere rapporti più orientati allo sviluppo tecnologico, possono essere rapporti di tipo sociale o umano, ma comunque, nei termini della definizione, si tratta di legami che operano in termini di reciprocità.

Questa definizione ci permette di pensare a quali sono le persone, le categorie ed i gruppi sociali che, dal momento in cui entrano in contatto con TECNOLOGIE IDROTERMICHE creano relazioni e rapporti di interesse, di vantaggio reciproco e di crescita. La storia ed il futuro di TECNOLOGIE IDROTERMICHE sono legati proprio a questi interlocutori e dipendono, in misura sempre più significativa, dalla qualità dei rapporti che l'azienda sa intrattenere con i portatori di interessi, dalla positività dei rapporti con le Risorse Umane, dalla qualità dei rapporti con i fornitori, da quanto siamo in grado di conoscere rispetto alle esigenze dei clienti.

I nostri interlocutori e portatori di interessi principali sono rappresentati in una mappa che mette in rilievo le relazioni con i principali stakeholder:

- ➔ Risorse Umane: possiamo interpretare la terminologia "Risorse Umane" sia pensando alle persone che lavorano dentro Tecnologie Idrotermiche, sia pensando a quelle risorse che appartengono unicamente alla persona: l'esperienza, l'intelligenza e l'intuito, le capacità, la preparazione e la motivazione. Nell'apposito capitolo daremo voce alle politiche di gestione delle Risorse Umane e a come esse siano maturate e continuano a maturare dentro l'azienda.
- ➔ Fornitori: il processo di approvvigionamento si basa su rapporti con una platea ben selezionata e storica di fornitori, si tratta perlopiù di aziende che risiedono sul territorio del Friuli Venezia Giulia con le quali si sono instaurati rapporti di reciproco supporto fondati su competenza tecnica ed affidabilità. La scelta dei fornitori e dei produttori di materiali in uso è orientata a poter offrire alla clientela finale un prodotto sicuro, garantito e ad un costo corretto.

- ➔ **Committenti e utenti finali:** sono coloro che usufruiscono del prodotto finito di Tecnologie Idrotermiche: persone, famiglie, imprese che progettano, realizzano e vivono gli ambienti domestici e non.
- ➔ **Territorio:** è lo spazio in cui vengono vissute le relazioni di cui abbiamo parlato, è il luogo da cui trarre risorse e a cui restituire benessere; un benessere che si concretizza in termini umani (di rispetto e di crescita), ecologici, economici e sociali.
- ➔ **Partner Finanziari:** sono gli istituti di credito e le agenzie con cui nel corso degli anni si sono stabiliti rapporti finalizzati agli investimenti ed allo sviluppo d'impresa.



## RISORSE UMANE

L'azienda funziona attraverso un modello organizzativo semplice, al vertice del quale si trova il titolare coadiuvato da due responsabili tecnici. Oltre a questi è presente uno staff tecnico di 3 operai.

Attualmente Tecnologie Idrotermiche vive con l'impegno di sei persone. Sebbene i ruoli siano suddivisi e definiti, l'insieme delle relazioni all'interno del gruppo è molto aperto e fluido. In linea generale si può dire che i meccanismi ed i rapporti informali siano alla base delle relazioni interne. Dopotutto un'organizzazione lineare non può essere appesantita da formalismi dispendiosi.

Lo staff attuale è composto da persone che sono entrate a far parte dell'azienda a partire dalla metà degli anni ottanta, fino ad arrivare alle ultime assunzioni risalenti al 2006. Più avanti sarà dato dettaglio dell'anzianità di servizio dei lavoratori e dei collaboratori.

La convivenza di esperienze con diversa maturità è una ricchezza per l'azienda poiché si innescano, e vengono facilitati, processi di diffusione del sapere tecnico e specifico attraverso il lavoro. La funzione dell'affiancamento, in Tecnologie Idrotermiche, è sempre stata utile a far apprendere le modalità di lavoro: sia quelle più tecniche, legate alle skills di base ed avanzate, sia le competenze di tipo gestionale relative all'organizzazione del lavoro, alla manutenzione dei materiali e della strumentazione ed al rapporto con clienti e committenti.

### ALCUNE INFORMAZIONI

Una prima panoramica sulle risorse umane si basa su alcuni indicatori generali che descrivono la popolazione aziendale.

**Distribuzione per età.** I 5 collaboratori hanno un'età compresa tra i 27 anni ed i 48 anni, dando origine ad una media anagrafica di 38 anni. I "gradini" della distribuzione sono piuttosto vicini tra loro e regolari visto che si ha una persona sotto i 30 anni, due persone tra i 35 ed i 38 anni ed altre due persone tra i 42 ed i 48 anni

### Distribuzione per anzianità di servizio

Osservando le risorse umane per anzianità di servizio si trova una forte differenza tra i collaboratori più anziani ed i collaboratori più giovani; i primi lavorano in Tecnologie Idrotermiche da oltre 20 anni (assunzioni nel 1987 e

nel 1990), mentre i tre più giovani hanno iniziato la loro collaborazione nel 2006.

**Qualifiche e titoli di studio.** Tutte le persone impiegate sono in possesso delle qualifiche necessarie allo svolgimento del lavoro. Sono tutti in possesso di Qualifica Professionale

**Nazionalità e residenza.** Attualmente i 5 lavoratori sono tutti di nazionalità italiana: 4 residenti nel comune di Campofornido (UD) (comune in cui ha sede l'azienda) e 1 residente nel comune di Pozzuolo del friuli (UD)

**Inquadramento.** Due collaboratori sono inquadrati come collaboratori famigliari, ricoprono il ruolo di responsabile tecnico

Gli altri tre collaboratori sono assunti con contratto a tempo indeterminato; due di essi sono operai specializzati, uno è operaio qualificato

Da notare che tutto il personale è di genere maschile. Sebbene sia del tutto esclusa ogni forma di discriminazione, nello specifico la discriminazione di genere, è opportuno ammettere che il settore professionale tipico in cui si muove l'azienda vede una maggioranza di partecipazione maschile talmente alta da risultare quasi esclusiva.

Tradizionalmente l'attività di impiantista o specialista idraulico o termotecnico è portata avanti da uomini, un aspetto che si riscontra a tutti i livelli del settore: dalla formazione (istituti tecnici e professionali, percorsi formativi, corsi di qualifica) al mondo del lavoro.

È auspicabile, per il futuro, che questi orientamenti di genere possano essere superati, soprattutto vista e considerata la loro natura prevalentemente culturale. Il tipo di lavoro infatti, sebbene sia fisicamente faticoso, non pone di per sé nessuna barriera allo svolgimento da parte di donne, tanto che si ravvisa negli ultimi anni una partecipazione femminile maggiore rispetto a prima soprattutto nell'accesso alla formazione tecnica superiore; l'accesso alla formazione da parte di donne fa ben sperare che entro pochi anni sia possibile un rinnovamento degli operatori anche con una composizione di genere più equilibrata a partire dalle possibilità di reclutamento fino ad arrivare, auspicabilmente, alla creazione di aziende da parte di donne.

### ***La continuità generazionale in azienda***

Dal 2006 sono stati introdotti in azienda i due figli del titolare, integrati come collaboratori famigliari nella struttura dell'impresa.

Dopo aver entrambi conseguito il diploma presso Istituto Professionale, nel settore della termotecnica e termoidraulica, Loris e Denis Gobbato hanno iniziato la loro vita professionale presso aziende esterne, con l'obiettivo di maturare competenze e professionalità in modo autonomo e indipendente dall'azienda di famiglia.

Durante gli studi e i periodi di apprendistato e lavoro hanno acquisito e praticato competenze tecniche che sono state successivamente importanti per lo sviluppo del mercato di Tecnologie Idrotermiche. Operativamente essi hanno sviluppato all'interno dell'azienda familiare i settori della climatizzazione e dell'installazione e manutenzione di sistemi ed apparecchiature elettroniche a supporto degli impianti termici e di climatizzazione. Gli studi e l'esperienza di Loris e Denis Gobbato ha permesso quindi di aprire ulteriormente sia il mercato che l'identità dell'azienda.

### **Professionalità e formazione**

Come già accennato la trasmissione dell'esperienza dal personale più anziano a quello più giovane è stato uno dei punti di forza dell'azienda. Tuttavia va specificato come questo processo abbia manifestato la propria efficacia in virtù di alcune condizioni di base che lo hanno facilitato.

Tali condizioni possono essere così enumerate:

- ➔ Acquisizione di personale già in possesso di specifiche conoscenze tecniche dovute ad un precedente percorso scolastico, formativo o di qualifica;
- ➔ Rapporti di fiducia tra le persone, espressamente desiderati e facilitati dal titolare;
- ➔ Accesso periodico a schede tecniche relative a strumentazione e materiale in uso
- ➔ Accesso a schede tecniche relative al materiale in vendita (vedi camini, sistemi per il clima, etc...);
- ➔ Aggiornamento presso le sedi di produttori e fornitori;
- ➔ Formazione riguardante i temi della sicurezza;
- ➔ Disponibilità all'affiancamento da parte del personale più esperto.

Come si nota la crescita professionale delle risorse umane è data sia da caratteristiche strutturali (informazioni tecniche, formazione specifica ed aggiornamento, reclutamento di personale qualificato, etc...) che da caratteristiche immateriali o culturali portate avanti in prima battuta dall'imprenditore titolare e di seguito dai lavoratori (fiducia e processi di delega, formazione informale).

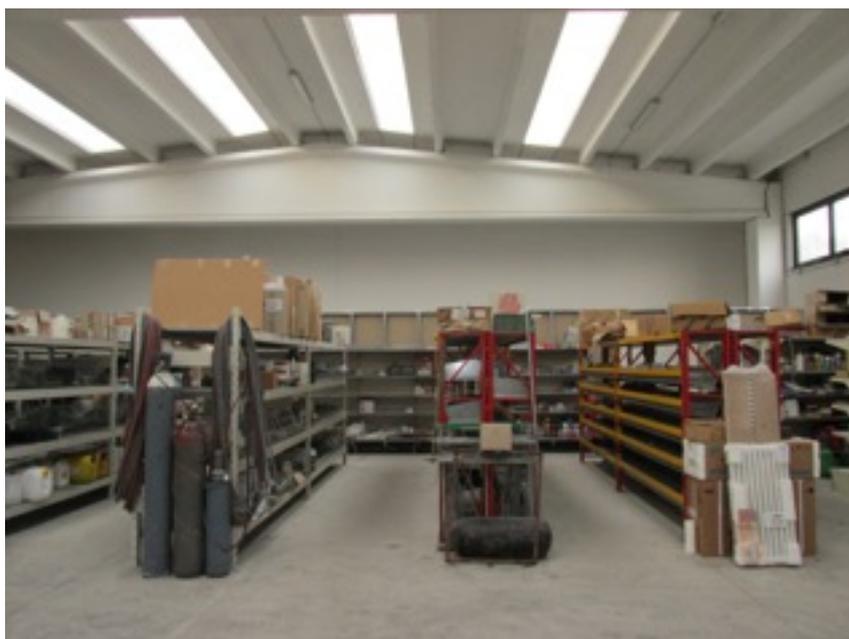
Ogni anno le occasioni di formazione sono frequenti, e si realizzano attraverso tre modalità ricorrenti: studio di documentazione specifica, formazione formale e certificata (soprattutto in merito a sicurezza), formazione tecnica e riunioni di staff.

In modo ricorrente i temi oggetto di formazione sono i seguenti:

- ➔ Aggiornamento normativo di settore
- ➔ Aggiornamento in tema di sicurezza
- ➔ Aggiornamento in tema di primo soccorso e antincendio
- ➔ Acquisizione di informazioni relative ai prodotti da installare (consumi, efficienza, integrazione con il sistema già in uso, introduzione di nuovi standard)
- ➔ Acquisizione di informazioni relative al materiale di consumo (per esempio il trattamento delle già citate tubazioni Fusiotherm).

Si afferma che, durante l'anno 2013, è stata effettuata, da parte di tutto il personale, una media di 1 ora di formazione/uomo/settimana-lavoro, privilegiando le modalità di aggiornamento attraverso documentazione e attraverso riunioni interne. L'ammontare complessivo di ore di formazione si attesta attorno alle 200.

E' stata avviata una collaborazione continuativa con l'Associazione Micro Imprese Artigiane per attivare incontri di aggiornamento e formazione in ambito normativo. Gli incontri sono condotti dal perito industriale Ameris Bertossi.



## LE BUONE PRATICHE AZIENDALI

A conclusione di questa panoramica incentrata sugli indicatori relativi alle pratiche di lavoro, alle condizioni di lavoro adeguate e ai diritti umani in azienda, è possibile fare una sintesi per punti che ne evidenzia i dati più rilevanti:

- ➔ Tecnologie Idrotermiche al 31/12/2013 impiega 5 persone (oltre al titolare), tutto il personale è di genere maschile;
- ➔ Tre persone sono assunte con contratto a tempo indeterminato, due persone (figli del titolare) lavorano a titolo di collaboratore familiare.
- ➔ Tutte le risorse umane sono impiegate con contratto full-time
- ➔ L'età delle risorse umane è compresa tra i 27 ed i 48 anni con un'età media di 38 anni.
- ➔ Le risorse umane di Tecnologie Idrotermiche sono residenti nei comuni di Campoformido (UD) e Pozzuolo del Friuli (UD).
- ➔ La distanza abitazione-sede di lavoro è inferiore ai 10km.
- ➔ Tutti gli addetti di Tecnologie Idrotermiche sono in possesso di diploma di Istituto Professionale.
- ➔ Tutto il personale dipendente è di nazionalità italiana.
- ➔ Tecnologie Idrotermiche opera in completa ottemperanza della legge n. 68 del 1999, relativa all'assunzione di lavoratori portatori di disabilità.
- ➔ Anzianità di servizio: la permanenza in azienda risulta essere di 14 anni di impiego. L'inizio delle collaborazioni sono collocate nel 1987, 1990 e 2006 (questa ultima data ha visto l'inserimento di tre attuali collaboratori)
- ➔ Tecnologie Idrotermiche si è dotata di criteri di organizzazione del lavoro e di politiche aziendali in materia di assunzione, gestione, remunerazione, incentivazione e formazione affinché non sussista alcuna discriminazione.
- ➔ Tecnologie Idrotermiche, attraverso l'adozione di apposite politiche di condotta, si impegna a contrastare il fenomeno delle molestie morali e psico-fisiche sul luogo di lavoro.
- ➔ Come risultato delle politiche per la sicurezza, Tecnologie Idrotermiche provvede a mantenere un ambiente di lavoro sicuro ed igienico, favorendo la massima tutela della salute e della sicurezza sul posto di lavoro in osservanza delle conoscenze più attuali in materia di salute e sicurezza dei lavoratori.
- ➔ Durante l'anno 2013 non ci sono stati episodi di incidenti sul lavoro, infortuni e/o malattie professionali.
- ➔ Tecnologie Idrotermiche è impegnata ad implementare l'utilizzo e la fornitura di materiali e impianti il cui uso e la cui produzione sia di basso impatto ambientale.

## FORNITORI

La qualità del servizio che l'azienda offre ai propri clienti trova necessario fondamento in uno storico processo di selezione dei fornitori.

Il rapporto tra Tecnologie Idrotermiche e le aziende che forniscono materiale e strumentazione è molto solido, frutto di relazioni business to business coltivate con cura in numerosi anni di attività. Esse sono rappresentative dei valori professionali che l'azienda stessa ed i propri partner esprimono dichiaratamente: tensione all'efficienza energetica, rispetto dell'ambiente, innovazione tecnologica e durevolezza degli impianti.

L'azienda Tecnologie Idrotermiche opera una valutazione dei fornitori in relazione ad alcuni parametri qualitativi che sono intrinseci al rapporto commerciale:

### **Puntualità delle forniture**

Questo è forse il punto più importante poiché è una variabile che incide di molto sull'organizzazione del lavoro e sulla pianificazione degli interventi. Abbiamo già detto come l'approccio al mercato sia radicalmente cambiato negli ultimi anni, andando sempre più verso un servizio destinato a privati ed abitazioni singole, in luogo di cantieri di grosse dimensioni; questa riconfigurazione del mercato introduce la necessità di aver accesso a forniture meno standardizzate e che prevedono una minore quantità di materiale per singolo cantiere, specularmente le commesse sono più frequenti e "puntiformi". Questi mutamenti di scenario hanno determinato anche un cambiamento nelle politiche di approvvigionamento e di rapporto con i fornitori ai quali è richiesta disponibilità di materiale e puntualità di forniture anche in un contesto più parcellizzato e con minori certezze rispetto alla pianificabilità del lavoro. Reimpostare il metodo e le quantità di acquisto e vendita è stato ed è tuttora un processo non semplice che deve necessariamente fondarsi su rapporti di chiarezza e fiducia tra Tecnologie Idrotermiche ed i suoi fornitori.

### **Disponibilità di informazioni tecniche aggiornate ed accessibilità a schede prodotto**

La completezza delle informazioni tecniche sui prodotti utilizzati (siano essi materiali, strumentazione, apparecchiature o macchine complesse) è un importante aspetto che qualifica la bontà del rapporto con i fornitori. Il

costante sviluppo tecnologico si riflette anche in una gamma sempre più vasta di combinazioni e di scelte possibili e di soluzioni sempre più adattabili alle specifiche esigenze della clientela. Anche da questo sviluppo emerge la necessità di poter accedere ad informazioni dettagliate, chiare e per quanto possibile sintetiche, sulle diverse componenti degli impianti. Quanto più le informazioni sono dettagliate tanto più precisa sarà la scelta di quali materiali e impianti utilizzare basandosi su parametri quali: longevità, efficienza, necessità di manutenzione, semplicità di installazione ed utilizzo, qualità delle interfacce, costi di installazione e mantenimento, assistenza tecnica, reperibilità dei ricambi. C'è inoltre da sottolineare che anche i clienti finali (ovvero i clienti di Tecnologie Idrotermiche) hanno aumentato la loro capacità di comprendere informazioni specifiche e si è raffinata anche la loro esigenza di accedervi in prima persona. Inoltre la disponibilità di schede che accompagnano le forniture è un importante indice di qualità delle case produttrici, dei distributori e dei rivenditori.

### **Collaborazione per lo sviluppo di prodotti e materiali**

La collaborazione tra Tecnologie Idrotermiche ed i produttori, nella prospettiva di trovare miglioramenti e soluzioni a problemi tecnici, è un fattore che ha sempre caratterizzato la vita dell'azienda. L'esperienza nell'installazione, nella manutenzione e nella riparazione di impianti e di sistemi idrotermici generata una profonda conoscenza di quali sono le più ricorrenti problematiche del settore e di quali siano anche le possibili aree di miglioramento in termini di efficienza degli impianti, di affidabilità e di risparmio energetico. Nel corso della storia dell'azienda sono state frequenti ed importanti le collaborazioni con produttori e costruttori che hanno portato ad innovazioni tecnologiche grandi e piccole avendo come risultato un miglioramento delle lavorazioni ed una massimizzazione dell'affidabilità degli impianti.

In questi casi il personale di Tecnologie Idrotermiche, in primis nella figura del titolare, partecipa a sessioni progettuali e sperimentali con il personale tecnico ed i progettisti delle ditte che producono ed assemblano ciò che poi la stessa T.I. va vendere ed installare.

Sottolineiamo che tale atteggiamento proattivo di entrambe le parti in causa ha il vantaggio di alimentare rapporti costruttivi e fiduciari, oltre che al già citato sviluppo tecnologico.

## BAXI SpA

BAXI SPA è un'azienda attiva nella progettazione e produzione di caldaie e sistemi per il riscaldamento ad alta tecnologia. La gamma di prodotti viene rappresentata nella lista che segue:

- ➔ Caldaie a Gas a Condensazione;
- ➔ Caldaie a Condensazione di Alta Potenza;
- ➔ Caldaie a Gas;
- ➔ Sistemi Ibridi;
- ➔ Sistemi Solari;
- ➔ Energie Rinnovabili;
- ➔ Scaldacqua;
- ➔ Satelliti d'utenza Wireless & M-Bus;
- ➔ Accessori.



BAXI SpA trova le sue origini negli anni '20 del ventesimo secolo, dal 1978 è interamente focalizzata nella produzione di caldaie e sistemi all'avanguardia per il riscaldamento domestico.

### Perché Tecnologie Idrotermiche ha scelto BAXI

Tecnologie Idrotermiche pone un'attenzione critica alla corrispondenza tra quanto viene dichiarato dai fornitori ed il modo in cui essi realmente operano; l'obiettivo di questa attenzione sta proprio nella volontà di creare un sistema trasparente ed in quanto tale sempre migliorabile. BAXI ha dimostrato, in molti anni di collaborazione, di operare con impegno per la messa in atto dei propri valori, riconosciuti e adottati anche da Tecnologie Idrotermiche.

**Servizio d'eccellenza:** elemento fondamentale nel rapporto con il cliente, BAXI pone molta attenzione alle esigenze degli utenti ascoltando e cercando di soddisfare il loro bisogno di comfort;

**Agilità:** con la vasta gamma di prodotti, Baxi sa rispondere prontamente alle richieste del mercato con la giusta soluzione per il riscaldamento;

**Prodotti:** valendosi di ingegneri qualificati dedicati esclusivamente all'attività di ricerca e sviluppo, i prodotti Baxi si distinguono per elevato valore tecnologico, massime prestazioni e affidabilità;

**Risparmio energetico:** BAXI è una delle aziende più evolute e all'avanguardia grazie alla continua attenzione per l'ambiente e il risparmio

energetico ed è sempre alla ricerca di soluzioni che possano migliorare concretamente uno dei beni più importanti per l'uomo, il proprio benessere.

**Ricerca e Sviluppo:** Baxi da sempre vanta al suo interno un dipartimento di progettazione e sviluppo prodotto all'avanguardia: oltre 10 milioni di euro di investimenti fatti negli ultimi anni che hanno valso il titolo di "centro di eccellenza" per la progettazione di caldaie murali.



Anche il personale di Tecnologie Idrotermiche è stato coinvolto in processi di ricerca e sviluppo finalizzato alla modifica di impianti e caldaie.

BAXI inoltre ha adottato un **Codice Etico** nei confronti del quale c'è un vasto e profondo riconoscimento da parte di Tecnologie Idrotermiche.

## **EDILKAMIN: CALDAIE, CAMINETTI E TERMOCAMINI A LEGNO E PELLETT**

Edilkamin è una realtà con cui Tecnologie Idrotermiche ha stabilito un proficuo rapporto di Business to Business essendo diventata rivenditore ufficiale per la zona di Udine (l'immagine sottostante è ricavata dal sito [www.edilkamin.it](http://www.edilkamin.it)). Di fatto Tecnologie Idrotermiche fa parte della struttura commerciale di Edilkamin.

Edilkamin è da cinquant'anni azienda produttrice di caldaie, caminetti, stufe e termo camini funzionanti con fuoco da legname e da pellet. A partire dalle caldaie è possibile costruire sistemi idrotermici integrati ecologici (utilizzo di



energie rinnovabili versus combustibili fossili) con un abbattimento dei costi per il materiale combustibile, basti pensare che a fronte di una spesa annua esemplificativa di 2000 euro in GPL (o di poco meno in gasolio), la stessa efficacia energetica si raggiunge con una spesa annua di circa 800 euro (se si acquistano pellet) o di poco più di 400 euro acquistando legname da ardere.

I sistemi di riscaldamento a termocamino o con stufe a legno/pellet possono essere integrati con l'utilizzo di pannelli solari sia per il riscaldamento domestico sia per l'acqua calda ad uso cucina e bagni, garantendo in questo modo una efficienza energetica stagionale ed un modello energetico a basse emissioni di CO2 rispettoso dell'ambiente.

## **EUROTHERM E FLUSYSTEM: PER I SISTEMI DI RISCALDAMENTO E CONDIZIONAMENTO**



Queste due aziende forniscono a Tecnologie Idrotermiche i materiali per gli apparati idrotermico-sanitari; due aziende di dimensioni e storia molto diverse, ma con le quali si è parimenti riusciti a costruire un dialogo efficace ed orientato alla soddisfazione dei fabbisogni dei clienti finali.

Sostanzialmente sono aziende attive su tre canali di forniture:

- ➔ Materiale per il riscaldamento
- ➔ Materiale per il condizionamento
- ➔ Prodotti per lo sfruttamento dell'energia solare

Con EUROTHERM la partnership è stata consolidata anche attraverso la realizzazione congiunta di impianti di ultima generazione per il riscaldamento a pavimento. È un ulteriore esempio di come la mission aziendale nei confronti dei fornitori abbia le sue radici nella storia stessa e nelle strategie di sviluppo di Tecnologie Idrotermiche.  
[www.eurotherm.info.it](http://www.eurotherm.info.it)



## EDILFRIULI

Edilfriuli è un'azienda di distribuzione e commercializzazione di prodotti per l'edilizia e l'impiantistica fondata nel 1973 a Udine.



In particolare, per l'interesse di Tecnologie Idrotermiche, Edilfriuli rappresenta uno dei più importanti fornitori di componentistica e materiali per la termoidraulica, contando a catalogo oltre 600.000 articoli sia per uso abitativo che per utilizzo industriale.

La reputazione di Edilfriuli, consolidata in 40 anni di attività, si è concretizzata anche nei confronti di Tecnologie Idrotermiche (azienda che si può definire "coetanea") favorendo un rapporto di business to business basato su competenza, puntualità e fiducia. La relazione d'affari può quindi definirsi storica e si manifesta oggi come un vero e proprio rapporto di collaborazione.

Un aspetto vincente di questo rapporto è dato dalla capacità di Edilfriuli di garantire informazioni e specifiche non solo sui materiali a catalogo, bensì anche sui produttori, e di fornire contemporaneamente supporto ed assistenza tecnica costante.

## **Materiali d'eccellenza: Fusiole, Fusiotherm, Acquatherm**

Tecnologie Idrotermiche ha scelto di lavorare con uno specifico set di tubazioni Fusiotherm realizzato in polipropilene Fusiolen per le proprietà termiche del materiale, per la lavorabilità del materiale e per i risultati e l'affidabilità che garantisce nel tempo.

Questo materiale si distingue, tra l'altro, per il suo speciale grado di resistenza al calore e la stabilità all'estrazione. Le proprietà chimiche e fisiche soddisfano le speciali esigenze del settore del riscaldamento e della distribuzione dell'acqua potabile. Soprattutto, migliora le proprietà di saldatura e fusione, realizzando un'unione omogenea. Caratteristiche che hanno fatto apprezzare il sistema Fusiotherm® e la corrispondente materia prima Fusiolen® PP-R nel mondo.

Il polipropilene Fusiolen® PP-R è un materiale particolarmente rispettoso dell'ambiente, è riciclabile e può anche essere smaltito in discarica, macinato e riutilizzato per diverse applicazioni (parti di automobili, rivestimenti di ruote, cestelli per lavatrici e imballaggio). Non ci sono sostanze inquinanti nel PP-R, come anche durante il processo produttivo e di smaltimento.

I Vantaggi Ecologici dei Sistemi fusiotherm® sono:

- ➔ non contengono PVC;
- ➔ la percentuale di additivi del materiale Fusiolen® PP-R è inferiore al 3%;
- ➔ non contengono metalli problematici per la salute (come p.e. Cu, Pb, Ni, ecc.);
- ➔ di lunga durata;
- ➔ riciclabili.

I sistemi di tubazione Fusiotherm® sono utilizzabili con tutte le differenti qualità di acqua potabile.

Il sistema di tubazioni per acqua potabile, amico dell'ambiente, prodotto con il Fusiolen®, è fisiologicamente e microbiologicamente innocuo.

Tecnicamente idoneo, lo dimostra la diffusione nel mondo da oltre 20 anni.

Numerose certificazioni internazionali garantiscono gli standard di qualità dei tubi acquatherm:

- ➔ DVGW, SKZ (Germany)
- ➔ AENOR (Spain)

- ➔ ÖVGW (Austria)
- ➔ WRAS (UK)
- ➔ SVGW (Switzerland)
- ➔ NSF (USA)
- ➔ KIWA (Netherlands)
- ➔ ed altri

Dimostrano gli elevati standard di qualità dei tubi verdi aquatherm.

La durata estrapolata delle tubazioni Fusiotherm® supera i 50 anni.

Non creano problemi temperature di picco di 100°C dovute a mal funzionamenti temporanei.

## L'AZIENDA IN NUMERI

La prima e fondamentale responsabilità di un'azienda è garantire la propria sostenibilità economica per assicurare il benessere ai dipendenti, la solvibilità con i fornitori, continuità per i clienti e risorse per le azioni sociali. Tecnologie termoidrauliche, nei suoi 40 anni di esperienza, ha maturato competenze e reputazione grazie alle quali è in grado di stare sul mercato e produrre risultati soddisfacenti.

Di seguito alcuni dati economici del triennio 2011-2013.

### Sintesi di bilancio

Attivo	2011	2012	2013
Liquidità a Breve Termine	189.129	270.956	225.285
Liquidità Differite			
Rimanenze	128.654	20.000	84.200
Immobilizzazioni	213.400	202.144	191.612
Attivo Totale	531.183	493.100	501.097
Crediti Vs Soci x Ver Dovuti			
Crediti Verso Clienti	46.803	167.150	114.957
Crediti Totali	139.137	268.691	198.778
Attività Finanziarie			
Disponibilità Liquide	43.863	329	25.014
Ratei e Risconti Attivi	6.129	1.936	1.493
Passivo	2011	2012	2013
Debiti a Breve Termine	382.578	330.881	311.697
Debiti a Medio Lungo Term.	74.943	92.214	135.584
Capitale Proprio	73.662	70.005	53.816
Passivo Totale	531.183	493.100	501.097
Patrimonio Netto	73.662	70.005	53.816

Fondi per Rischi ed Oneri	69.038	77.698	35.584
Trattamento Fine Rapporto			
Debiti Verso Banche	30.000	58.176	
Debiti Verso altri Finanziatori		10.000	100.000
Debiti Verso Fornitori	168.598	143.910	179.897
Debiti Totali	387.593	343.513	411.697
Ratei e Risconti Passivi	890	1.884	
<b>Conti d'Ordine</b>			
	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Impegni Firma Attivi, Passivi			
<b>Conto Economico</b>			
	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Ricavi Vendite e Prestazioni	522.299	630.592	626.927
Ricavi al Break Even Point	416.358	428.127	546.897
Var Rimanenze Semil e Finiti	13.654	20.000	19.200
Costi x M.Prime, Sussid, ...	233.580	256.989	348.358
Var Rimanenze M.Prime, ...	156.500	128.654	20.000
Costo del Venduto	376.426	365.643	349.158
Totale Costi del Personale	123.158	128.946	100.143
Valore - Costo Produzione	82.227	78.907	68.944
Proventi ed Oneri Finanziari	-2.899	-3.246	-6.062
Risultato Prima delle Imposte	79.328	75.661	62.882
Utile (Perdita) dell'Esercizio	73.662	70.005	53.816

## Indici di bilancio

Indici Patrimoniali	2011	2012	2013
Capitale Circolante Netto	-64.795	-39.925	-2.212
Capitale Investito	531.183	493.100	501.097
Posizione Finanziaria Netta	13.863	-57.847	25.014
Flusso di Cassa	//	-71.710	82.861
Margine di Struttura	-139.738	-132.139	-137.796
Margine di Tesoreria	-193.449	-59.925	-86.412
Avviamento	237.984	232.484	217.871
Valore Aziendale	311.646	302.489	271.68

Indici Economici	2011	2012	2013
Costo del Venduto / Ricavi Vendite	72,1%	58,0%	55,7%
Costo del Personale / Ricavi Vendite	23,6%	20,4%	16,0%
Risultato Operativo / Ricavi Vendite (ROS)	15,7%	12,5%	11,0%
Oneri Finanziari / Ricavi Vendite	-0,6%	-0,5%	-1,0%
Risultato Prima Imposte / Ricavi Vendite	15,2%	12,0%	10,0%
Utile (Perdita) dell'Esercizio / Ricavi Vendite	14,1%	11,1%	8,6%
Indice di Efficiente Produzione	1,58	1,53	1,3

Indici Finanziari	2011	2012	2013
Grado di Indipendenza Finanziaria	0,15	0,14	0,11
Ritorno sul Capitale Investito ROI	15,5%	16,0%	13,8%
Ritorno sul Capitale Netto ROE	100,0%	100,0%	100,0%
Rotazione Rimanenze	4,1	31,5	7,4
Rotazione Capitale Circolante Netto	-8,1	-15,8	-283,4
Flusso di Cassa / Ricavi Vendite	//	-0,114	0,132

*Viene riportato il simbolo '// se il fenomeno non esiste o se il dato non è calcolabile*

## L'azienda attraverso Basilea 3

Riportiamo di seguito la valutazione dell'azienda secondo i parametri di Basilea 3.

### Valutazione dell'azienda TECNOLOGIE IDROTERMICHE DI GOBBATO EGIDIO Report Analisi di Bilancio con Rating Basilea 3 e merito di credito Fondo di Garanzia Mediocredito Centrale

#### Sintesi di Stato Patrimoniale

Attivo	31.12.2011	31.12.2012	+/- (%)	31.12.2013	+/- (%)
<b>ATTIVO FISSO (Immobilizzazioni)</b>	213.400	202.144	-5,3%	191.612	-5,2%
Immobilizzazioni Immateriali	--	--	//	--	//
Immobilizzazioni Materiali	213.031	201.842	-5,3%	191.310	-5,2%
Terreni e Fabbricati	203.380	195.325	-4,0%	187.270	-4,1%
Altre Immobilizzazioni materiali	9.651	6.517	-32,5%	4.040	-38,0%
Immobilizzazioni Finanziarie	369	302	-18,2%	302	0,0%
Partecipazioni	369	302	-18,2%	302	0,0%
Crediti v/controlanti, collegate, e altre	--	--	//	--	//
Altre immobilizzazioni finanziarie	--	--	//	--	//
<b>ATTIVO CORRENTE</b>	317.783	290.956	-8,4%	309.485	6,4%
Magazzino/Rimanenze finali	128.654	20.000	-84,5%	84.200	321,0%
Materie prime	13.654	20.000	46,5%	19.200	-4,0%
Semilavorati e prodotti finiti	--	--	//	--	//
Lavori in corso su ordinazione	115.000	--	-100,0%	65.000	//
Anticipi a fornitori	--	--	//	--	//
Crediti	139.137	268.691	93,1%	198.778	-26,0%
Disponibilità liquide	43.863	329	-99,2%	25.014	7503,0%
Altro Attivo Circolante	6.129	1.936	-68,4%	1.493	-22,9%
<b>CAPITALE INVESTITO</b>	531.183	493.100	-7,2%	501.097	1,6%
<b>Passivo</b>	31.12.2011	31.12.2012	+/- (%)	31.12.2013	+/- (%)
<b>MEZZI PROPRI</b> (Patrimonio Netto)	73.662	70.005	-5,0%	53.816	-23,1%
di cui Capitale Sociale	--	--	//	--	//
di cui Altre Riserve	73.662	70.005	-5,0%	53.816	-23,1%
<b>PASSIVITA' A M/L TERMINE</b>	74.943	92.214	23,0%	135.584	47,0%
Fondi per rischi e oneri	69.038	77.698	12,5%	35.584	-54,2%
Fondo TFR	--	--	//	--	//
Debiti verso banche	--	--	//	--	//
Altri debiti a M/L termine	5.905	14.516	145,8%	100.000	588,9%
<b>PASSIVITA' CORRENTI</b>	382.578	330.881	-13,5%	311.697	-5,8%
Debiti verso banche	30.000	58.176	93,9%	--	-100,0%
Debiti verso fornitori	168.598	143.910	-14,6%	179.897	25,0%
Acconti da clienti	169.503	114.003	-32,7%	96.004	-15,8%
Altri debiti a breve	14.477	14.792	2,2%	35.796	142,0%
<b>CAPITALE ACQUISITO</b>	531.183	493.100	-7,2%	501.097	1,6%

### Conto economico riclassificato a Valore Aggiunto

Attivo	31.12.2011	31.12.2012	+/- (%)	31.12.2013	+/- (%)
<b>RICAVI</b>	<b>522.299</b>	<b>630.592</b>	<b>20,7%</b>	<b>626.927</b>	<b>-0,6%</b>
+ Variazione rimanenze finali e semil.	13.654	20.000	46,5%	19.200	-4,0%
+ Variazione lavori in corso.	115.000	--	-100,0%	65.000	//
+ Incrementi di immobil.per lav.int.	--	--	//	--	//
+ Altri ricavi	8.516	6.112	-28,2%	2.956	-51,6%
<b>= VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>659.469</b>	<b>656.704</b>	<b>-0,4%</b>	<b>714.083</b>	<b>8,7%</b>
- Acquisti	233.580	256.989	10,0%	348.358	35,6%
- Variazione materie prime	156.500	128.654	-17,8%	20.000	-84,5%
- Spese generali	51.962	49.841	-4,1%	162.939	226,9%
<b>= VALORE AGGIUNTO</b>	<b>217.427</b>	<b>221.220</b>	<b>1,7%</b>	<b>182.786</b>	<b>-17,4%</b>
- Costo del lavoro (escluso accantonamento TFR)	115.298	120.892	4,9%	94.864	-21,5%
<b>= MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)</b>	<b>102.129</b>	<b>100.328</b>	<b>-1,8%</b>	<b>87.922</b>	<b>-12,4%</b>
- Accantonamenti	7.860	8.054	2,5%	5.854	-27,3%
- Ammortamenti e svalutazioni	12.042	13.367	11,0%	13.124	-1,8%
<b>= MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)</b>	<b>82.227</b>	<b>78.907</b>	<b>-4,0%</b>	<b>68.944</b>	<b>-12,6%</b>
+ Proventi (oneri) gestione accessoria	--	--	//	--	//
<b>= RISULTATO ANTE ONERI FINANZIARI (EBIT)</b>	<b>82.227</b>	<b>78.907</b>	<b>-4,0%</b>	<b>68.944</b>	<b>-12,6%</b>
- Oneri (Proventi) Finanziari	2.899	3.246	12,0%	6.062	86,8%
- Rettifiche di valore di attività finanziarie	--	--	//	--	//
- Oneri (Proventi) straordinari	--	--	//	--	//
<b>= RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>79.328</b>	<b>75.661</b>	<b>-4,6%</b>	<b>62.882</b>	<b>-16,9%</b>
- Imposte	5.666	5.656	-0,2%	9.066	60,3%
<b>=REDDITO NETTO (Utile/Perdita d'Esercizio)</b>	<b>73.662</b>	<b>70.005</b>	<b>-5,0%</b>	<b>53.816</b>	<b>-23,1%</b>

Analisi grafica dello stato patrimoniale: struttura

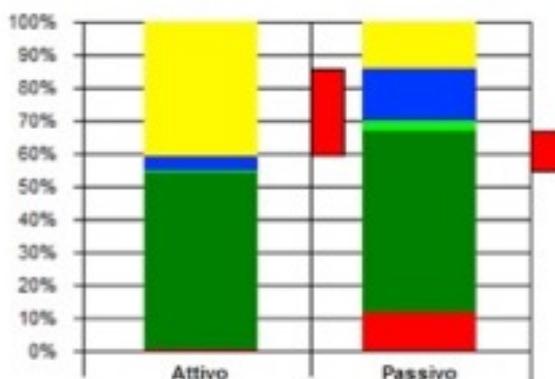
Struttura Stato Patrimoniale 2013

**Margine di Struttura**  
 E' la differenza tra Patrimonio Netto e Immobilizzazioni.  
 Se positivo o tendente a 0 (verde) indica che i Propri Capitali sono sufficienti allo svolgimento dell'attività d'impresa; altrimenti (rosso) non sono sufficienti.

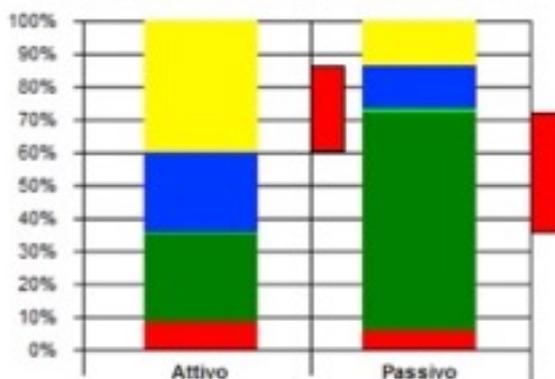


**Margine di Tesoreria**  
 E' la differenza tra Liquidità più Crediti a BT e Debiti Finanziari più Debiti a BT. Se positivo (verde) indica una buona Situazione Finanziaria; se negativo (rosso) uno squilibrio della Situazione Finanziaria.

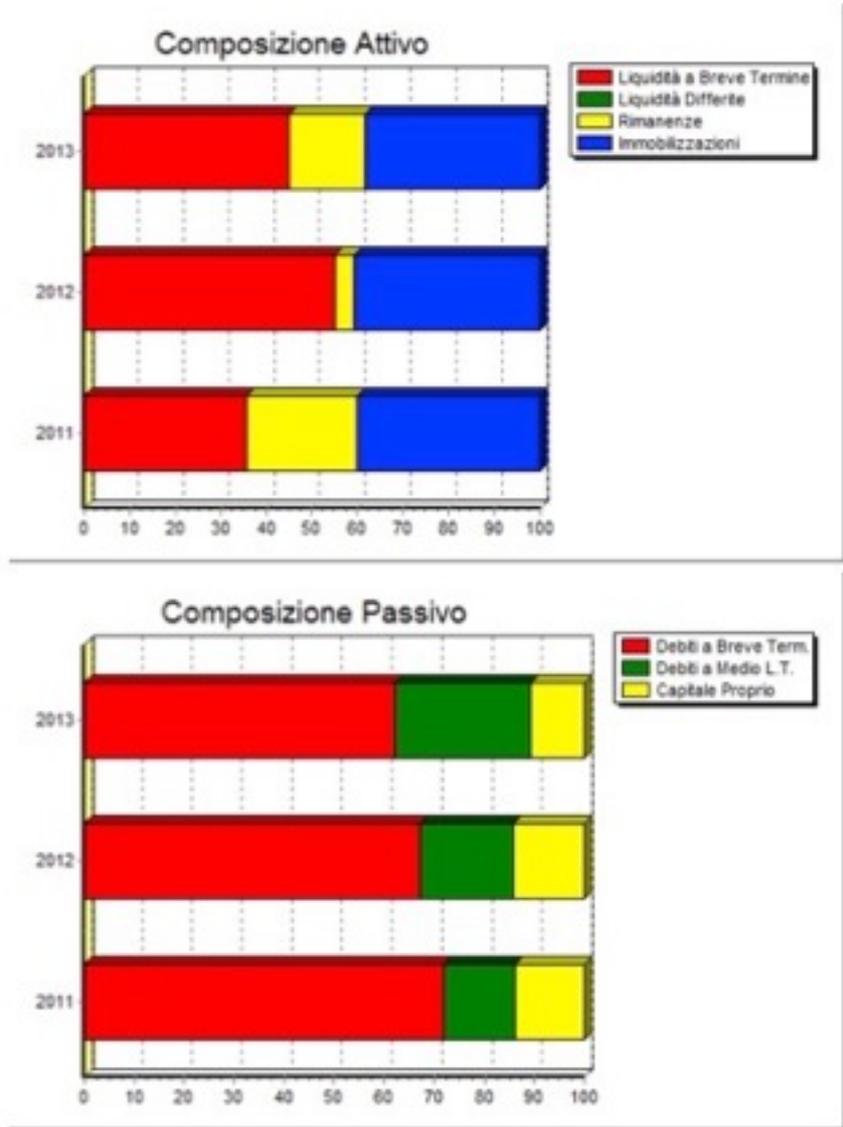
Struttura Stato Patrimoniale 2012



Struttura Stato Patrimoniale 2011



Analisi grafica dello stato patrimoniale: composizione



## CONTABILITÀ SOCIALE

### *Calcolo e ripartizione del Valore Aggiunto*

Il Valore Aggiunto di un'impresa rappresenta la ricchezza prodotta dall'azienda nell'esercizio, individuabile come differenza tra la produzione lorda ed il consumo di beni e servizi.

L'impresa acquista beni e servizi necessari a produrre altri beni e servizi. La differenza tra il valore finale dei beni e servizi prodotti e il valore dei beni e servizi acquistati per essere impiegati nel processo produttivo è il valore aggiunto. Pertanto si può dire che esso è una misura dell'incremento lordo del valore risultante dell'attività economica cioè nel processo di trasformazione delle materie prime iniziali in prodotto finale.

La determinazione di tale valore assume significato in quanto rappresenta il raccordo contabile tra il Bilancio di esercizio ed il Bilancio Sociale. Il suo calcolo avviene, infatti, attraverso una riclassificazione delle voci del Conto Economico di esercizio, finalizzata a evidenziare sia il processo di formazione del Valore Aggiunto aziendale che la sua distribuzione, esprimendo in quantità monetarie i rapporti tra l'impresa e il sistema socio-economico con cui interagisce, con particolare riferimento ad alcuni dei principali stakeholder considerati in questo Bilancio Sociale:

- ➔ Risorse umane
- ➔ Stato, enti e istituzioni
- ➔ Collettività
- ➔ Sistema impresa

Sotto il profilo metodologico, tra le diverse configurazioni che può assumere il Valore Aggiunto, a seconda del livello di aggregazione dei componenti reddituali, si è scelta come base di riferimento quella del Valore Aggiunto Globale (V.A.G.), adottata anche nei criteri CSR – SC.

Il progetto CSR – SC, avviato nel 2002 dal Ministero del Welfare, trae origine dal crescente impegno della comunità internazionale all'adozione di comportamenti etici ed eco-compatibili da parte delle imprese.

Nell'elaborazione delle linee d'azione del programma si è partiti dalla definizione di CSR contenuta nel Libro Verde



della Commissione Europea: "Integrazione su base volontaria, da parte delle imprese, delle preoccupazioni sociali ed ecologiche nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate".

Ciò implica che le imprese andranno oltre il semplice rispetto della normativa vigente, assumendo l'impegno in ambito socio-ambientale come un nuovo apporto strategico alla gestione dell'impresa. Elementi fondamentali del Progetto risultano essere la volontarietà nell'approccio alla CSR e la promozione della cultura della responsabilità sociale nel sistema economico nazionale.

Nelle pagine che seguono, il Conto Economico viene rielaborato in un prospetto analitico allo scopo di determinare l'ammontare del Valore Aggiunto Lordo mentre nell'ultimo prospetto di questa sezione il Valore Aggiunto Lordo viene suddiviso in base alla sua destinazione, evidenziando la quota spettante a ciascuno degli stakeholder sopra citati.

Tecnologie Idrotermiche ha creato nel corso del 2013 valore a favore di diversi portatori di interessi, contribuendo alla crescita dei soci, dei clienti, dei collaboratori, del sistema impresa.

Il Valore Aggiunto Lordo prodotto dall'azienda nel 2013 è stato di 163.025 Euro (in sostanziale linea con gli anni precedenti).

Equivalenza algebrica e bilanciamento con la contabilità generale di esercizio  
Il parametro del Valore Aggiunto misura la ricchezza prodotta dall'azienda nell'esercizio, con riferimento agli interlocutori (stakeholder) che partecipano alla sua distribuzione.

Il processo di calcolo riclassifica i dati del Conto Economico in modo da evidenziare la produzione e la successiva distribuzione del valore aggiunto agli stakeholder di riferimento. Nel processo di distribuzione si tiene conto anche dell'effettiva attribuzione del risultato di esercizio.

Il Valore Aggiunto può avere una dimensione al netto o al lordo degli ammortamenti. La dimensione al lordo accomuna alla nuova ricchezza prodotta i flussi di graduale reintegrazione dei costi dei fattori produttivi durevoli. Quando si accolga tale dimensione, gli ammortamenti vanno attribuiti, in sede di distribuzione, alla remunerazione dell'azienda.

Il Valore Aggiunto viene rappresentato in due distinti prospetti:

- ➔ il Prospetto di determinazione del Valore Aggiunto, individuato dalla contrapposizione dei ricavi e dei costi intermedi;

- ➔ il Prospetto di ripartizione del Valore Aggiunto, ricomposto quale sommatoria delle remunerazioni percepite dagli interlocutori interni all'azienda e delle liberalità esterne.

I due prospetti devono essere, ovviamente, bilancianti.

### Prospetto di determinazione del Valore Aggiunto

Il Valore Aggiunto può riflettere varie configurazioni a seconda del livello di aggregazione dei componenti reddituali:

- ➔ Valore Aggiunto Caratteristico (V.A.C.)
- ➔ Valore Aggiunto Ordinario (V.A.O.)
- ➔ Valore Aggiunto Globale (V.A.G.)

La configurazione prescelta in questa elaborazione è quella del Valore Aggiunto Globale, che può essere considerato sia al netto che al lordo degli ammortamenti.

Attivo	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
RICAVI DI PRESTAZIONI	522.229	630.591	626.927
+ Variazione rimanenze finali e semil.	--	--	--
+ Variazione lavori in corso.	--	--	--
+ Incrementi di immobil.per lav.int.	--	--	--
+ Altri ricavi	8.4766.112	2.956	2.956
<b>= VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>530.775</b>	<b>636.703</b>	<b>629.883</b>
- Acquisti	233.580	256.990	348.358
- Variazione materie prime	27.846	108.654	20.000
- Spese per servizi	51.925	50.675	79.314
<b>= VALORE AGGIUNTO</b>	<b>217.424</b>	<b>220.384</b>	<b>182.211</b>
<b>= MARGINE OPERATIVO LORDO</b>	<b>217.424</b>	<b>220.384</b>	<b>182.211</b>
- Ammortamenti e svalutazioni	12.042	12.531	13.124
<b>= VALORE AGGIUNTO LORDO</b>	<b>205.382</b>	<b>207.853</b>	<b>169.087</b>
+ Proventi (oneri) gestione accessoria			
<b>= RISULTATO ANTE ONERI FINANZIARI</b>	<b>205.382</b>	<b>207.853</b>	<b>169.087</b>
- Oneri (Proventi) Finanziari	-2.899	3.246	6.062
- Rettifiche di valore di attività finanziarie	--	--	--
- Oneri (Proventi) straordinari	-		
<b>= RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	<b>202.484</b>	<b>204.607</b>	<b>163.025</b>
<b>VALORE AGGIUNTO GLOBALE</b>	<b>202.484</b>	<b>204.607</b>	<b>163.025</b>

*Prospetto di determinazione del Valore Aggiunto Globale Lordo (2011-2013).*

## Prospetto di ripartizione del Valore Aggiunto

Il Valore Aggiunto Lordo prodotto dall'azienda nel 2013 è stato di 163.025 Euro. Il valore economico distribuito agli stakeholder è composto come segue:

- ➔ Remunerazioni al personale: (remunerazioni dirette e indirette). Le remunerazioni dirette comprendono tutte quelle componenti, finanziarie o in natura, che concorrono a misurare il beneficio economico, immediato o differito, che il dipendente ricava dal rapporto con l'azienda. Costituiscono, quindi, remunerazioni dirette del personale i salari e stipendi, le quote di trattamento di fine rapporto (TFR), le provvidenze aziendali di varia natura, come ad esempio la mensa. Le remunerazioni indirette assommano i contributi sociali a carico dell'azienda; i costi che l'azienda sostiene per il personale non vengono percepiti come remunerazione dall'interlocutore in quanto si trasformano in benefici acquisiti in modo indiretto per il tramite dell'Ente preposto alla gestione del servizio sociale.
- ➔ Remunerazioni alla Pubblica Amministrazione: imposte dirette sul reddito di esercizio e altre imposte e tasse indirette versate allo Stato e ai Comuni.
- ➔ Remunerazioni agli enti finanziatori: la voce comprende gli oneri finanziari pagati agli istituti di credito e agli altri enti finanziatori della società.
- ➔ Remunerazioni dell'azienda: l'aggregato comprende gli ammortamenti (rettifiche di valore su immobilizzazioni) e le riserve e gli utili non distribuiti.

RIPARTIZIONE DEL VALORE AGGIUNTO GLOBALE	2011	2012	2013
RICAVI DA PRESTAZIONI	530.775	636.703	629.883
CONSUMI	328.291	432.096	466.858
<b>VALORE AGGIUNTO GLOBALE LORDO</b>	<b>202.484</b>	<b>204.607</b>	<b>163.025</b>
RIPARTITO TRA:			
<b>RISORSE UMANE</b>	<b>123.157</b>	<b>128.946</b>	<b>100.143</b>
<b>REMUNERAZIONI DIRETTE</b>	93.583	99.569	77.127
REMUNERAZIONI INDIRETTE	29.574	29.377	23.016
<b>STATO ENTI ISTITUZIONI</b>	<b>5.666</b>	<b>5.656</b>	<b>9.066</b>
IMPOSTE SUL REDDITO	9.066	5.666	5.656
<b>REDDITO DOPO LE IMPOSTE</b>	<b>73.661</b>	<b>70.005</b>	<b>53.816</b>
<b>SISTEMA IMPRESA</b>			
CAPITALIZZATO	33.661	30.005	13.816
DISTRIBUITO COLLABORATORI	40.000	40.000	40.000
TOTALE	73.661	73.005	53.816

*Prospetto di ripartizione del Valore Aggiunto Globale Lordo (2011-2013).*

## IMPEGNI PER IL FUTURO

A conclusione del Bilancio Sociale ci preme porre l'accento su alcuni punti che vorremmo affrontare durante il 2014. Si tratta di aspetti che si allineano a quanto svolto e dichiarato fino ad ora. Il punto di forza su cui Tecnologie Idrotermiche intende investire ulteriori risorse ed energie è lo sviluppo dei sistemi efficienti, ovvero che permettano di ottenere risultati ottimali riducendo l'utilizzo di materie prime, riducendo le emissioni nocive e impiegando fonti energetiche rinnovabili.

Conosciamo gli sviluppi della tecnologia e le sue applicazioni, l'aspetto per noi importante, sia come azienda che come portatori di valori ecologici, riguarda la sensibilizzazione del pubblico e dei potenziali utenti all'uso di queste tecnologie e delle fonti rinnovabili di energia.



Ci focalizzeremo quindi su meccanismi di comunicazione diretta e di informazione, che coinvolgano chi è già cliente di Tecnologie Idrotermiche e chi potenzialmente può diventarlo; vorremo riuscire ad orientare le scelte delle persone verso la concretizzazione del rispetto per l'ambiente. A questo scopo ci poniamo per il 2014 due obiettivi concreti:

- ➔ 1) Allestimento di uno spazio dedicato a Show Room ricavato tra le aree del magazzino e gli uffici. Lo spazio avrà due finalità: innanzitutto di poter mettere in mostra differenti tipologie di soluzioni (caldaie a legno, caldaie a pellet) al fine di proporre ai clienti una esperienza diretta dei volumi e dei colori delle macchine; in secondo luogo la Show Room avrà la finalità di presentare e diffondere materiale informativo legato ai sistemi ecosostenibili di riscaldamento e climatizzazione, in particolare sarà dato spazi ad informazioni e programmi per l'utilizzo delle energie rinnovabili.
- ➔ Diffusione di informazioni riguardanti il "Conto Termico"; un sistema volto a promuovere in specie i piccoli e i medi impianti, che abbiano una potenza vicina ai 500 Kw, acquistati da famiglie, condomini o piccole imprese.
- ➔ Presenza dell'azienda nel web attraverso un sito aziendale (dominio registrato [www.gobbatoimpianti.it](http://www.gobbatoimpianti.it)) e un blog.

## DIFFUSIONE DEL BILANCIO SOCIALE

Abbiamo deciso di realizzare il nostro primo Bilancio Sociale affinché i nostri clienti, i nostri fornitori e tutti gli stakeholder abbiano la possibilità di avere un quadro esaustivo della nostra azienda. Auspichiamo inoltre che questa nostra iniziativa venga emulata da altre aziende che ritengano strategica la scelta di diventare socialmente responsabili.

Per tale motivo l'azienda si impegna a diffondere questo documento e, in particolare, ai destinatari sotto indicati.

Periodo di realizzazione: aprile-ottobre 2014					
Modalità di diffusione	Cartacea	CD o USB		Sito internet (free download)	
Numero di copie	5	20			
Invio diretto di 30 copie a	Fornitori 5	Clienti 12	Finanziatori 1	Comuni 1	Altri 6

Si prevede, inoltre, l'organizzazione di incontri per la diffusione interna, al personale, ed esterna, ad altri stakeholder, del presente Bilancio Sociale.

Su richiesta, potranno essere prodotte ulteriori copie il cui numero non è attualmente stimabile.

Il Bilancio Sociale è pubblicato sui seguenti siti:

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

<http://gobbatoimpianti.wordpress.com>

# CREDITS

Ideazione, redazione e impaginazione grafica del presente Bilancio Sociale a cura di:

COVECO s.r.l. - Udine





**TECNOLOGIE IDROTERMICHE**  
**DI GOBBATO EGIDIO**  
VIA DELLA CROCE, 72- BASALDELLA, 33030  
CAMPOFORMIDO (UD)  
TEL/FAX: 0432.561460

