

Nasce il gruppo Eneretica:

know how imprenditoriale d'eccellenza nel campo delle energie rinnovabili

Aprile 2016: Nasce dalla visione e dal coraggio di un gruppo di imprenditori italiani, guidati da un manager di esperienza internazionale, Eneretica. Dopo 18 anni di presenza sul mercato delle energie rinnovabili come parte integrante del Gruppo Ritter, una holding internazionale con base in Germania, il gruppo italiano ha scelto di costituire una nuova realtà organizzativa. Un passaggio alla "maggiore età" dalle basi solide e ricco di nuovi interessanti progetti.

E' il 2009 e all'interno del Gruppo Ritter con sede in Italia nasce TecoService: un'azienda di service dedicata alla gestione di servizi e prodotti utili alla prima accensione, manutenzione e assistenza tecnica, nonché i pezzi di ricambio di tutti gli impianti ad energie rinnovabili, commercializzati dalle aziende ad essa collegate. A partire dalle caldaie a condensazione di piccola e grande taglia per abitazioni o grandi strutture (da pochi kW a megawatt), passando alle innovative caldaie a pellet che trovano sempre più seguito nel mercato, agli impianti solari termici dai più piccoli ad uso domestico fino ad impianti solari di grandi dimensioni. TecoService nasce inoltre con l'obiettivo di professionalizzare il servizio post vendita fornendo un supporto formativo e tecnico specializzato alla rete di centri assistenza accreditati su tutto il territorio nazionale. La mission di TecoService si sintetizza in due concetti principali: tecnologia ecologica e vicinanza al cliente. Teco in latino significa "con te", un modo per sottolineare la vicinanza che l'azienda si propone come valore fondante. Forte di più di 100 Centri Assistenza distribuiti in modo capillare su tutto il territorio italiano e dell'esperienza decennale nel settore, Teco Service garantisce reperibilità telefonica 7 giorni su 7, la risoluzione di tutti i problemi di sistema ed una consegna celere e capillare dei pezzi di ricambio. Il gruppo che compone TECO Service è formato da persone altamente specializzate in grado di fornire, a privati e aziende, una completa gestione del Service, delle garanzie e del post vendita: ne sono esempio i servizi offerti a Paradigma, EcoCompact con Senertec, Revis con Remeha e Windhager Italy. Un vera azienda a servizio di tutte le realtà oggi riunite nella holding Eneretica.

Eneretica prende origine dall'unione di Energia ed Etica: tra queste due parole, la bandiera italiana che ricorda una lente di ingrandimento vista di lato a significare la volontà di Eneretica di svolgere il ruolo di chi, analizzando nel dettaglio il mercato, può mettere a disposizione il proprio know-how. La scelta di unire energia ed etica all'interno di una nuova realtà imprenditoriale, è dettata dalla convinzione che il business di successo oggi non si possa misurare solo attraverso i risultati economici ma debba tenere in considerazione anche l'impatto ambientale, la responsabilità sociale e il benessere delle persone. Non a caso la mission di Eneretica recita: *"L'utile è utile per fare cose utili"*

Parla il presidente di Eneretica, Jürgen Korff: "Il modello di business delle aziende del gruppo Eneretica è da sempre orientato alle esigenze del mercato; ciò ha permesso alle singole realtà di trovare il corretto posizionamento dei propri prodotti e servizi, cogliendo, con successo, gli spazi e le opportunità offerte dal contesto economico in continuo cambiamento. Dopo anni di esperienza e contatti in tutto il mondo, era il momento di creare un nuovo progetto che sapesse rispondere in modo professionale ai bisogni della aziende internazionali interessate al mercato italiano delle energie rinnovabili. Per farlo, Eneretica si avvale di un network di aziende e

professionisti dotati di competenze tecniche specifiche che condividono lo stesso codice etico. Primo partner di questo network internazionale è il Gruppo Ritter guidato dalla famiglia Ritter, con il quale prosegue la sinergia in campo tecnologico e la condivisione dei valori e principi ecologici ed etici.”

Eneretica si pone un duplice obiettivo:

- Affrontare il mercato nazionale in modo competitivo
- Mettere a disposizione know-how e servizi specializzati alle aziende del gruppo ma anche a realtà imprenditoriali che operano o sono interessate al mercato italiano.

Tre le aree principali attraverso le quali Eneretica vuole sviluppare il proprio business:

CONSULTING: Elaborazione di dati utili e supporto nell'analisi e definizione delle strategie commerciali per aziende internazionali interessate a sviluppare il mercato italiano.

SOLUTION: Attivazione di servizi altamente specializzati nei settori del marketing strategico, amministrazione e finanza, IT, risorse umane, ricerca e sviluppo, a disposizione di aziende internazionali presenti nel mercato italiano.

SERVICE: Soluzioni su misura per avviare e agevolare l'inserimento di aziende internazionali nel mercato italiano delle energie rinnovabili.

Per info contattare

info@tecoservice.it