



RIVENDITORI
Progetti concreti
per crescere insieme

PRODUTTORI
Innovazione per ogni
esigenza installativa

FORMAZIONE
Concrete opportunità in
un mercato che cambia



Fatti non Parole

Non chiedete che cosa il vostro paese
può fare per voi;
chiedete che cosa potete fare voi
per il vostro Paese.

J.F. Kennedy

04

2018





Potenzialità che si sviluppano
a contatto con altre potenzialità
con l'obiettivo comune
di generare sviluppo e business
per le proprie aziende

**Il Futuro è ...
nelle mani di chi sa anticiparlo**



Francesco de Palo,
Direzione Commerciale Idronext



DECIDERE DI ESSERE PROTAGONISTI

Non possiamo rimanere in una posizione di attesa e pretendere che le cose cambino se continuiamo a fare le stesse cose, soprattutto nell'attuale mercato.

È necessario decidere di essere protagonisti.

Occorre andare oltre l'evoluzione dei metodi di gestione, spesso già superati, e attuare una vera e propria "rivoluzione" per imporre il cambiamento che passa necessariamente tramite la gestione del territorio, con il territorio e per il territorio gestito dalle nostre aziende.

È in atto una trasformazione epocale nel nostro settore, con nuovi attori che, per caratteristiche e dimensioni, dettano e sviluppano nuove dinamiche e nuovi scenari.

Una delle principali caratteristiche di questa trasformazione è la velocità con cui stanno cambiando gli orizzonti professionali, e questo implica evidenti difficoltà di gestione di tutta la filiera commerciale e professionale.

È necessaria una nuova forma di collaborazione, un'evoluzione del classico rapporto fornitore/ cliente.

È indispensabile conoscere le evoluzioni del settore, le dinamiche dei mercati, i concorrenti e le esigenze dei clienti.

È necessario andare oltre il "potere di acquisto" che, soprattutto nell'attuale mercato, non esiste ed è pura illusione. È necessario distinguersi tramite iniziative che, generino concretamente opportunità di sviluppo e business per le proprie aziende. Bisogna promuovere e informare, con e tramite il punto vendita, creando tutte le condizioni atte a fidelizzare concretamente il "cliente" - l'operatore termoidraulico- che è e resta opinion leader del nostro mercato. Tramite il programma ACADEMY, Idronext conferma di essere un punto di riferimento concreto e leale, ad alto valore aggiunto.

Un partner da cui attingere formazione, informazione, supporti e servizi coerenti alle crescenti esigenze professionali di tutta la filiera commerciale e industriale.

IDRONEXT

la distribuzione del futuro

La Partnership

*E' oggi la sola realtà, il solo contenuto possibile per la sopravvivenza delle aziende.
Partnership significa competenze che creano relazioni con altre competenze.
Potenzialità che si sviluppano a contatto con altre potenzialità
con l'obiettivo comune di generare sviluppo e business per le proprie aziende.
Tramite strategie comuni e condivise, che passano necessariamente
tramite la gestione del territorio con il territorio e
per il territorio. **Il mercato lo richiede***

- 70 Produttori partner - Primari per brand e quota di mercato
- Oltre 50 Rivendite partner /Soci / Franchising - in oltre 16 Regioni
- Commissione prodotto IDRONEXT
- Coordinamento Commerciale territorio

- Gestionale IDRONEXT – Riservato Rivendita partner
- Gestionale ACADEMY – Riservato Operatore Termoidraulico

- Catalogo IDRONEXT – Produttori partner -
- Catalogo Showroom CASANEXT
- Catalogo TECNONEXT- Soluzioni tecniche professionali

- Workshop IDRONEXT Academy
- Corsi di Formazione – Tecnico professionale
- ACADEMY IDRONEXT

- Editoriali
- Fiere – Convegni – Viaggi incentive
- Merchandising

Welcome to the future



Sommario

RIVENDITE

Idropoint
(Morciano di Leuca - LE)
Termoidraulica Quadrana
(Fiumicino - ROMA)
Vima Clima
(Marano di Napoli - NAPOLI)

PRODUTTORI

Bampi
Conex Bänninger
Far-Master System

FORMAZIONE

Un'epoca di cambiamenti e
concrete opportunità
Il Sole e l'effetto serra

04

12

18

IN CRESCITA COSTANTE E A DOPPIA CIFRA

Daniele Trane - Andrea Trane



Vi aspettavate dei risultati così positivi per i primi cinque anni di attività?

In effetti no. La nascita di Idropoint è stata una sorta di scommessa che all'inizio ci faceva un po' di paura. Ma la crescita del fatturato, che un anno dopo l'altro è sempre stata prossima al 25 per cento, dimostra che le nostre scelte sono state giuste: non solo in termini meramente numerici, ma anche qualitativi. Abbiamo infatti voluto focalizzarci su installatori "evoluti" attraverso un'offerta basata sui prodotti di fascia medio-alta, tralasciando articoli e merceologie soggetti alla concorrenza di prezzo.

Probabilmente cominciare da zero vi ha facilitato in quanto non avevate clienti abituati alla leva del prezzo.

Può essere un motivo, come lo è stata la capacità di cogliere le numerose opportunità che il turismo offre nella nostra regione. Noi siamo vicini a località gettonatissime, come lo sono le Maldive del Salento. Ma va anche considerata la presenza di abitazioni e residenze estive di altissimo livello, che fanno capo anche a investitori provenienti da altre regioni italiane, nelle quali trovano collocazione i prodotti che noi gestiamo quotidianamente. Insieme ai fondi pubblici erogati a sostegno del turismo, tali fattori hanno dato luogo a un circolo virtuoso nel quale la posizione di Idropoint è assolutamente centrale. Si può dire che non avete conosciuto la "crisi". Senz'altro. Abbiamo avuto la fortuna e la bravura di riuscire a centrare l'offerta sulle esigenze di clienti esigenti, che cercano

La Idropoint di Morciano di Leuca è stata fondata nel 2013 da Daniele Trane, figlio di un ex industriale del settore tessile. Suo fratello Andrea si occupa della vendita al banco e del supporto post-vendita: Grazia, la compagna di quest'ultimo, ha la responsabilità della contabilità mentre Cosimo Trane, il padre dei due giovani imprenditori, offre proprio contributo in diversi ambiti operativi. I cinque anni di attività ne fanno un'attività "giovane", nata in anni difficili per il settore della termoidraulica, ma allo stesso tempo caratterizzata da una crescita costante che, nel giro di un lustro, ha sempre registrato incrementi di fatturato a doppia cifra. "Abbiamo scelto di diversificarci nettamente dalla GDO, le cui dinamiche sono al di fuori della nostra portata. I fornitori che stringono partnership con noi sono a loro volta realtà leader con cui c'è piena comunanza di intenti. Molti di questi brand stanno apprezzando la qualità del lavoro che svolgiamo, al di là dei numeri che siamo in grado di esprimere, e lo stesso stanno facendo con altre piccole rivendite che adottano un approccio simile. Nella GDO non riescono a veicolare correttamente i propri messaggi, mentre delle nostre aziende apprezzano la possibilità di interfacciarsi direttamente con i titolari e con gli utilizzatori finali", spiega Daniele Trane.

soluzioni esclusive, dando luogo a una rete di rapporti estremamente proficua. Spesso si parla di un sud Italia economicamente depresso.

La vostra esperienza dice che si può riuscire anche nel Mezzogiorno.

Il basso Salento, come altre parti del Mezzogiorno, non ha mai potuto contare sui grandi indotti generati dall'industria. In diverse aree tuttora occorre accontentarsi, se non arrangiarsi. Ma nello stesso momento in cui diverse aree del nord Italia hanno conosciuto la deindustrializzazione, che ha lasciato senza lavoro tante famiglie, il nostro territorio e altre zone a sud hanno avuto l'opportunità di rialzare la testa grazie al turismo, che per noi resta comunque un ambito circoscritto: il nostro core business si può individuare in tutta l'impiantistica. Ci siamo specializzati su sistemi ad alto tasso di tecnologia e innovazione, che sono il leitmotiv della nostra offerta. Grazie alla collaborazione con lo Studio Progettazione Impianti dell'ingegner Giorgio Martella, che ci ha dato l'onore di stringere una forte sinergia, oggi siamo dentro temi come le case passive, la VMC, gli impianti integrati in cui coesistono diverse tecnologie per il controllo del comfort, la domotica e altro ancora. Il cliente finale è sempre più esigente e si aspetta il massimo da un installatore che non è tuttavia sempre al passo. Così ci siamo impegnati a creare soluzioni "chiavi in mano" che possano rispettare e valorizzare il ruolo di tutti: operatori termoidraulici e rivendite stesse.

LE NOSTRE RIVENDITE

E questa è la linea di Idronext, che rimette al centro l'installatore.

Che a sua volta comincia a recuperare autostima, perché si vede in grado di gestire impianti di un certo livello e valore che in passato non aveva mai affrontato. Il mercato, del resto, gli chiede di alzare il livello del proprio lavoro.

Qual è il vostro bilancio della presenza in Idronext?

Il confronto con colleghi di diverse zone d'Italia ci aiuta a compiere scelte commerciali consapevoli e a prevenire errori di valutazione. Molto importanti per noi sono anche gli accordi di gruppo, che ci consentono di relazionarci con fornitori strategici a condizioni che, agendo individualmente, sarebbero impossibili. Appena lo scorso 3 ottobre abbiamo organizzato un Workshop Academy. Una giornata diversa dal solito, in quanto abbiamo ospitato circa cinquanta espositori presso un hotel della zona. Per noi è stata la prima volta e, superata la normale "emozione" della vigilia, ci siamo fatti coraggio: ci è andata bene nei primi cinque anni, e l'evento ha avuto la stessa sorte. Il nostro obiettivo era stimolare il dialogo tra fornitore e installatore, ma anche momenti conviviali e di svago. Ed è stato un biglietto da visita per la nostra azienda. Inoltre, questi eventi consentono di avvicinare l'installatore al produttore, coinvolgerlo e di conseguenza fidelizzarlo più di quanto sia possibile nelle normali giornate al banco. Essere parte di un progetto simile, che è espressione del lavoro di un gruppo e non di una singola azienda, è senza dubbio un fattore di stimolo anche per loro.

Progetti futuri?

Nel medio termine vorremmo realizzare un capannone nuovo su una superficie di 2000 metri quadrati, con un'area coperta di 750 metri quadrati, allestendo una showroom di medio alta qualità con spazi da assegnare a fornitori selezionati in convergenza con Idronext. A questa superficie va aggiunta un'area da dedicare a soluzioni per il riscaldamento a pellet, tecnologia che già in passato ci ha dato grandi soddisfazioni.



Ing. Martella



PROSPETTIVE DI GRUPPO, OLTRE LA QUOTIDIANITÀ



Fabio Quadrana

Fondata da Giuseppe Quadrana negli anni Sessanta come laboratorio di idraulica in Via degli Orti a Fiumicino, oggi la Termoidraulica Quadrana è un punto di riferimento per l'impiantistica della Capitale. Dal 2009 opera in una struttura ampia 3.000 metri quadrati di cui 1.000 al coperto situata in via Portuense 2415/C, molto vicina al principale scalo aeroportuale romano. Al suo timone c'è Fabio Quadrana, esponente della seconda generazione, coadiuvato da 8 collaboratori. "Gestiamo prodotti e tecnologie per termica, climatizzazione, energie solari, irrigazione, stoccaggio e trattamento acque, rubinetterie e arredo bagno. Il nostro raggio d'azione spazia dal residenziale all'industriale e prevede il supporto sia in termini di consulenza che di assistenza in cantiere. La vicinanza all'aeroporto di Roma è inoltre strategica per le forniture in ambito industriale", spiega Fabio Quadrana.

Le attività condivise con Idronext hanno dato al dialogo di filiera l'impulso che vi eravate prefissati?

Sì. La parola d'ordine di tutti i workshop Idronext è stata "dialogo" e l'abbiamo vista declinarsi in tutte le nostre aziende. Per il prosieguo dell'anno stiamo pensando ad attività diverse, di taglio maggiormente formativo, grazie al contributo della e-Team di Lorenzo Epis e alla collaborazione delle stesse rivendite partner di Idronext.

Quest'iniziativa è un contributo mirato per fare in modo che gli installatori, i nostri reali interlocutori, possano comprendere come si evolve il mercato e cogliere opportunità di cui non conoscono l'esistenza.

Iniziative del genere servono anche a creare maggiore convergenza e aggregazione. Facile a dirsi, un po' meno a farsi.

Per quanto ci riguarda, la nostra convergenza nei confronti dei fornitori Idronext è elevatissima.

Sebbene le dimensioni medio-piccole non ci permettano di mettere sul tavolo volumi paragonabili a quelli di un big, questo modo di lavorare ci sta dando ragione: i fornitori oggi cercano anzitutto interlocutori concreti, con i quali condividere progetti di lungo termine.

Del resto, non è un mistero che la possibilità di dialogare con colleghi di altre aree d'Italia, resa possibile dal modello d'aggregazione di Idronext, ci permette di allargare i nostri orizzonti oltre quello che la quotidianità ci offre.

Dal confronto di idee ed esperienze possiamo trarre molti spunti utili per rendere più efficienti le nostre aziende.

Prima della crisi un approccio del genere sarebbe stato quasi impensabile per qualsiasi PMI del settore.

Fino a circa vent'anni fa, questo mercato funzionava a compartimenti stagni. Il produttore si limitava a produrre, il rivenditore a vendere. Lavoravamo tutti senza pensare a chi ci fosse prima di noi, o di chi ci seguisse, all'interno della stessa filiera. Oggi la situazione appare completamente ribaltata da molteplici fattori che sono noti a tutti.

Lo stesso installatore si trova a un bivio: se non cambia approccio, va fuori mercato.

Il nostro interlocutore di riferimento è stato messo alla prova non solo dalla lunga recessione, ma anche dall'evoluzione di prodotti e normative. Per installare una semplice pompa di calore, ad esempio, la legge prescrive il cosiddetto patentino da frigorista, che si consegue al termine di uno specifico iter formativo. Ma anche laddove le disposizioni non sono così stringenti, è la corsa della tecnologia a fare la differenza: per gestire sistemi sempre più evoluti e performanti occorre acquisire competenze specifiche e interfacciarsi con i progettisti. Come è possibile tenere il passo di tutto questo, trascorrendo l'intera giornata sul cantiere? L'artigiano che si avvale prevalentemente del suo lavoro o dell'apporto di uno o due collaboratori incontrerà sicuramente delle difficoltà maggiori, rispetto a un collega che dispone di un'organizzazione più strutturata, di tecnici specializzati o di un responsabile degli acquisti.

Qui entrano in gioco le rivendite.

Esatto. La Termoidraulica Quadrana come altre molte realtà del gruppo Idronext hanno una lunga esperienza sui rispettivi territori

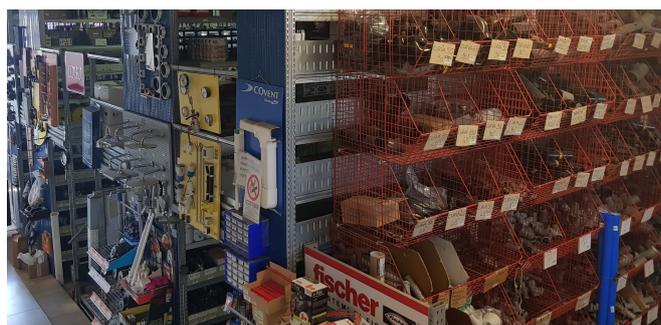
LE NOSTRE RIVENDITE

e conoscono profondamente le esigenze dei clienti. Per questo, possono aiutarli a restare al passo attraverso strumenti e iniziative ad hoc. Chi si serve alla GDO potrà ottenere un ottimo prezzo, ma non lo stesso tipo di supporto. Parafrasando una massima di Benjamin Franklin, possiamo dire che “l’amarezza di una scarsa qualità rimane per lungo tempo, dopo che il piacere di un prezzo basso è stato dimenticato”.

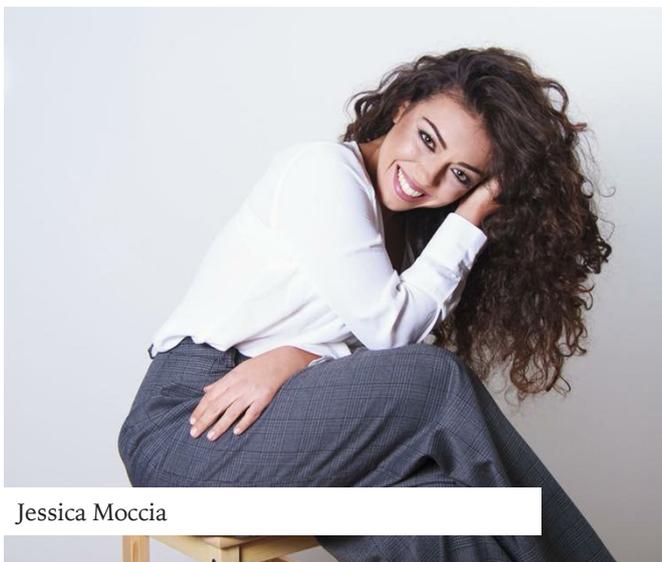
Il mercato a valle sta recependo le nuove tecnologie in ambito impiantistico?

Sul versante del risparmio energetico e delle rinnovabili lo scenario è assolutamente dinamico, in continua evoluzione. Mi riferisco in particolare agli impianti radiati, alle pompe di calore e al solare termico.

C'è maggiore attenzione, da parte del pubblico, nei confronti di soluzioni sostenibili e a basso consumo. Si è maggiormente disposti a spendere quando si ha la consapevolezza di poter rientrare dall'investimento nel giro di pochi anni. In questo scenario, è evidente come l'industria stia spingendo moltissimo per l'adozione di prodotti e sistemi green. Le imprese che operano nell'ambito di edilizia e impiantistica, al contrario, sono più inclini alla logica del prezzo: per questo cercano prodotti e sistemi dal costo basso. Ma i vantaggi che un'impiantistica evoluta è in grado di offrire sono un argomento sul quale cerchiamo da sempre una sponda da parte dei nostri installatori.



PROGETTI DI SVILUPPO: SUL TERRITORIO E NON SOLO



Jessica Moccia

Fondata da Francesco Moccia a Marano di Napoli nel 2000, Vima Clima è oggi un punto di riferimento per il riscaldamento, la climatizzazione e l'idrotermosanitaria sul territorio campano. La sua costante crescita l'ha portata ad aprire un punto vendita da 500 metri quadrati a Salerno nel 2013 e un terzo locale da 400 metri quadrati a Napoli, in zona Vomero, nel 2015. A rappresentare l'azienda c'è Jessica, figlia di Franco, a cui spetta la responsabilità del marketing e del commerciale. "La nostra mission consiste nella fidelizzazione degli installatori, grazie ai quali oggi siamo una delle realtà di maggior successo in Campania, offrendo loro i prodotti dei migliori marchi e servizi di qualità", spiega Jessica Moccia.

Tra i servizi rientrano le attività di formazione, oggi più che mai indispensabili?

Sì. Per ciascun punto vendita promuoviamo attività e iniziative in collaborazione con i fornitori che vedono nella nostra struttura una vetrina dinamica ed efficace. Organizziamo corsi, compresi quelli dedicati all'F-Gas, e giornate nelle quali cerchiamo di conoscere meglio i nostri clienti, tenendo vivo il rapporto con loro. Per mantenere una struttura operativa flessibile e semplificare lo start-up delle nuove unità, abbiamo inoltre inserito in organico del personale altamente specializzato. Il cliente è pertanto seguito lungo l'intero arco della fornitura: nella prevendita per aiutarlo a individuare il prodotto giusto, nel postvendita con un'assistenza volta a rispondere a qualsiasi tipo di esigenza.

In un'area metropolitana come quella di Napoli, qual è la vostra ricetta per essere competitivi?

La concorrenza è in effetti agguerrita, ma abbiamo dei punti di forza che ci permettono di tenerle testa. Molto apprezzata è la disponibilità della merce in pronta consegna o al massimo entro le 24 ore, grazie all'affiliazione a Globo Express. E nonostante i nostri punti vendita siano soltanto in Campania, riusciamo a vendere un po' ovunque, attraverso il nostro sito internet e la consulenza telefonica. I nostri collaboratori si occupano anche delle problematiche

legate alla logistica, avvalendosi di nuovi software e di un portale interattivo che riduce al minimo i tempi di giacenza delle scorte. Un altro servizio che ci rende competitivi è l'accesso al Conto Termico, che ci permette di offrire pompe di calore e impianti che consentono l'efficientamento energetico, al solo costo di installazione. In questo modo diamo una grande mano ai nostri clienti e – cosa non meno importante per noi – contribuiamo alla salvaguardia dell'ambiente. Infine, siamo conosciuti per la propensione a organizzare eventi in partnership con i nostri fornitori che coinvolgono gli installatori maggiormente fidelizzati. Amiamo il nostro lavoro e lo trasmettiamo a tutti quelli che ci seguono ogni giorno. Il detto "fai ciò che ti piace e non lavorerai neanche un giorno", per noi non può essere più giusto.

Come si è evoluto il vostro lavoro dal 2000 a oggi?

Agli inizi siamo partiti, come tutti, con la vendita esclusivamente in store. Con l'evoluzione del mercato, indotta dalle nuove tecnologie e dalla crescita di internet, abbiamo appunto ritenuto opportuno integrare l'attività di commercio on line. Infatti abbiamo creato un sito dove i nostri clienti installatori possono creare un account privato, visualizzare in tempo reale le nostre reali giacenze e beneficiare di prezzi ancora più vantaggiosi. Dialoghiamo stabilmente per via telematica con numerosi clienti da fuori regione.

LE NOSTRE RIVENDITE

Qual è il bilancio della vostra presenza in Idronext?

Abbiamo sposato questo progetto circa quattro anni fa. Tutte le iniziative che riguardano la sua piattaforma gestionale si sposano benissimo con quello che facciamo, e apprezziamo la costanza di Francesco De Palo nel coinvolgerci in attività di lavoro e momenti di svago che ci fanno stare bene. Con Idronext abbiamo peraltro organizzato un evento nel 2016, nella splendida cornice di Capri.

La parola d'ordine del gruppo è "dialogo". Per voi cosa significa?

Significa soprattutto l'opportunità di confrontarci e, perché no, di collaborare con colleghi di altre zone d'Italia. Ma anche l'accesso a fornitori e prodotti che in passato non eravamo in grado di gestire.

Quanto incidono i privati nella composizione della clientela di Vima Clima?

Le nostre attenzioni sono focalizzate principalmente sull'installatore, ma diamo la giusta importanza anche ai privati: sebbene siano prevalentemente dei clienti occasionali, ci aiutano a farci conoscere e generano un buon passaparola sul territorio. Lo stesso privato è più informato che in passato, perché accede a una grande mole di informazioni on line, ma non sempre quello che trova va bene per le sue esigenze: dunque, occorre che sia seguito da persone preparate, in grado di orientarlo alla scelta migliore.

I vostri progetti futuri?

In primis stiamo per lanciare un progetto di affiliazione che coinvolga altri magazzini presenti sul territorio campano e magari in futuro estenderci in tutta Italia. Allo stesso modo, non escludiamo future aperture di punti vendita a insegna Vima Clima in altre aree della Penisola: per la prossima siamo orientati su Roma.

Prima di concludere vuole aggiungere altro?

Concludo con lo slogan dell'azienda: "VOLARE.. SOGNARE.. NON ASCOLTARE... è un fatto mentale", è da sempre la filosofia di vita di mio padre e l'ha trasmessa anche a Vima Clima e a tutti quelli che ci seguono. VIVA VIMA CLIMA .. sempre!

vimaclima



IDEE E COMPETENZE PER IL LAVORO QUOTIDIANO



Monia Balboni

La Idro X Srl ha sede a Calderara di Reno (Bologna), nella zona artigianale Bargellino, ed è nata sette anni fa dall'unione di diverse professionalità provenienti dal settore termoidraulico. Monia Balboni, amministratore delegato, ricorda come l'offerta fosse all'inizio focalizzata sulle canne fumarie, in quanto il progetto di dare vita a una nuova azienda fu presentato a diversi produttori attivi proprio in questo segmento. "Il primo a credere in noi fu Beza, che gestiamo ancora oggi. Con il passare del tempo hanno dato fiducia al progetto altri marchi, che ci hanno permesso di accrescere il plafond della nostra offerta e di diventare sempre più conosciuti in ambito termoidraulico".

Il vostro primo settore di competenza ha una connotazione molto tecnica e specifica, lasciando intendere quale sarebbe stato il seguito.

Idro X è nata in effetti per soddisfare esclusivamente le esigenze dell'installatore professionista, attraverso un mix di prodotti e servizi ad alto contenuto tecnico. Non trattiamo materiale da esposizione, vale a dire le ceramiche, né ci rivolgiamo agli utenti privati. Il nostro responsabile commerciale per l'area bolognese è a sua volta d'estrazione tecnica, avendo lavorato per vent'anni nel settore della climatizzazione. D'altronde, essendo una realtà di piccole dimensioni e avendo scelto di investire su un brand merceologico per ogni settore di attività, abbiamo puntato fin da subito sulla creazione di partnership con produttori selezionati.

Come si è evoluto il rapporto con gli installatori che operano sul vostro territorio?

Al crescere dell'attività, hanno cominciato a chiederci materiali che i produttori con cui lavoravamo erano in grado di offrire in misura marginale, risultando pertanto non competitivi.

Abbiamo valutato diverse possibilità aggregative, anche in seno a consorzi. Ma ci ha davvero convinto la formula di Idronext: non un gruppo d'acquisto, bensì un tessuto connettivo tra grossista, produttore e operatore termoidraulico che ci permette di lavorare in autonomia, seppur nel rispetto di accordi-quadro, e senza appesantire la filiera. Siamo entrati a far parte della compagine lo scorso giugno e, con piacere, abbiamo scoperto che una dozzina di fornitori che fanno parte del suo plafond sono anche partner con cui lavoriamo abitualmente.

Oggi le capacità di problem solving sono importanti, ma per una realtà di piccole dimensioni sono probabilmente tutto.

Senza dubbio. Per tutte le aziende di dimensioni medio-piccole, l'unico modo per restare sul mercato e in modo competitivo consiste è nel riposizionare l'offerta in termini di servizio, di capacità di risolvere problemi, di dare un consiglio tecnico all'installatore alle prese con tipologie di intervento che non ha mai affrontato.

Per quanto riguarda la nostra esperienza, si tratta di un approccio che sta dando i suoi frutti.

Non a caso, nel programma Academy di Idronext ci sono anche dei seminari per installatori ad alto contenuto tecnico.

Queste iniziative, alle quali siamo stati invitati per cominciare a familiarizzare, sono in effetti utilissime per integrare l'offerta sul versante del servizio.

Di recente, ad esempio, alcuni installatori ci hanno chiesto di poter frequentare dei corsi per il conseguimento del patentino per gli F-Gas.

Dal vostro punto di osservazione, come si è evoluta l'impiantistica del bolognese?

Abbiamo notato come a resistere siano state soprattutto le imprese che si sono mantenute al passo con i tempi. Chi ha investito fin da subito in pompe di calore, VMC e altre tecnologie evolute, oggi ha una posizione di mercato molto più solida e lavora meglio di quelle che si sono dimostrate refrattarie al recepimento delle novità, oppure di quelle che sono rimaste legate a un certo tipo di edilizia.

LE NOSTRE RIVENDITE

La VMC è anche il classico esempio di tecnologia evoluta che piace, cresce, ma non sfonda ancora in termini numerici.

Le nuove tecniche costruttive rendono gli edifici sempre più simili a involucri che, nell'evitare la dispersione del calore, devono fare i conti con un ricambio d'aria insufficiente, causa a sua volta di muffe e altri disagi. Tutto questo crea i presupposti tecnici e ambientali per lo sviluppo di un impianto di VMC. Ma l'installatore pensa che la qualità dell'aria non sia un argomento di sua competenza.

Probabilmente perché lui da solo non basta, salvo rari casi, a installarli: per il dimensionamento di un sistema medio serve il progettista.

I tempi in cui si ragionava a compartimenti stagni sono ormai alle spalle. La maggior parte dei professionisti con cui abbiamo in essere dei rapporti di collaborazione possiede competenze piuttosto avanzate sui temi del ricambio d'aria e del risparmio energetico. Un installatore che si rapporta a loro nell'ambito della creazione di un impianto VMC può soltanto trarre dei benefici per il proprio lavoro. Affinché l'impianto abbia una piena resa funzionale, occorre che ciascuna delle figure coinvolte faccia la propria parte e interagisca con le altre, dalla fase progettuale alla realizzazione vera e propria.

È comunque un versante che si presta al lavoro di semina, per risultati nel medio-lungo periodo?

Sì. Sul territorio bolognese sono pochi i magazzini che hanno in casa soluzioni per il ricambio d'aria. Al contrario, noi gestiamo tutto il materiale per realizzare un sistema VMC, residenziale o da cantiere, grazie al supporto di Atlantic. E i vantaggi di questo genere di impianti sono argomenti che spingiamo tantissimo nei confronti dell'installatore.



UNIPERSONALE

E vi si riflettono i valori su cui poggia la vision di Idronext: aggregazione e dialogo.

Se abbiamo scelto di entrare a far parte di questo gruppo, è perché riteniamo che l'aggregazione, e di conseguenza il dialogo tra rivenditori medio-piccoli, siano fondamentali. La possibilità di scambiare opinioni ed esperienze con colleghi di altre zone d'Italia è quanto di più utile per alimentare con nuove idee il nostro lavoro quotidiano.



MEDIO-PICCOLI, SONO FONDAMENTALI.

UN PARTNER PER IL COMFORT ACUSTICO



Fondata nel 1977 dal Cavalier Riccardo Bampi che ancora oggi ne è al timone, la Bampi S.p.A. realizza sistemi per la distribuzione e lo scarico idrico.

La sua attenzione alla tutela del comfort nelle abitazioni e un focus orientato da oltre venticinque anni ai temi dell'isolamento acustico degli impianti idraulici, caratterizzano il know-how dell'azienda che ha sede a Lonato, sulle rive bresciane del Lago di Garda. Si tratta di una realtà dinamica e flessibile, pronta a seguire tutte le fasi di adempimento nella realizzazione dell'impianto idrotermosanitario: progettazione, calcolo, installazione, collaudo, certificazione.

Tre settori applicativi

Bampi oggi offre soluzioni all'avanguardia per lo scarico idrico, la distribuzione idrica, il riscaldamento e il raffrescamento radiante. Grazie al suo spirito pionieristico, ha sviluppato nel tempo soluzioni avanzate per edifici dalla destinazione sia domestica che commerciale. Offre inoltre consulenza, assistenza, progettazione e post-vendita che garantiscono una comprovata affidabilità testimoniata da migliaia di installatori idraulici e operatori del settore che ogni giorno ne scelgono i prodotti.

A cavallo tra gli anni Ottanta e Novanta, Bampi ha dapprima intuito e poi condotto una strategia di sensibilizzazione sul tema del comfort acustico. I casi di successo sono stati tantissimi e le competenze didattico/applicative hanno ricevuto l'apprezzamento degli operatori del settore idrotermosanitario.

Non vi è dubbio che l'attenzione dei committenti verso edifici ad elevato isolamento termoacustico, nonché il sostegno di norme sulla classificazione qualitativa degli edifici, hanno accelerato e sancito il successo di Bampi. Oggi tubi e raccordi insonorizzati del catalogo Bampi, non solo vengono impiegati nel loro tradizionale ambito applicativo per impianti di scarico, ma hanno trovato altre possibilità esclusive di impiego.

Un sistema di scarico evoluto

È il caso ad esempio del sistema POLO-KAL NG, unico in Europa dal 2010 ad avere ottenuto l'omologazione per ben 10 differenti applicazioni d'evacuazione e trasporto all'interno degli edifici. Si tratta di un sistema di scarico in polipropilene insonorizzato a 3 strati con livello di rumorosità Lin di 12 dB(A), omologato secondo la norma EN 1451. Il suo campo di applicazione è fino a 95 °C, con punte di temperatura fino a 97 °C. Viene fornito completo di tubi, giunti, curve, raccordi e pezzi speciali (nei diametri 32, 40, 50, 75, 90, 110, 125, 160, 200 e 250 mm) a loro volta compatibili con i consueti programmi di scarico ad innesto. Il tubo è dotato di bicchiere d'innesto con guarnizione elastomerica monolabbro preinstallata (DIN EN 681 e DIN 4060), realizzato mediante una struttura a 3 strati con parete interna ed esterna prodotte in polipropilene copolimero esente da alogeno e cadmio (blu), strato intermedio (grigio) in polipropilene rinforzato con minerali e resistente all'urto fino a -20°C di temperatura ambiente (TGM). I raccordi sono invece realizzati con struttura monostrato in polipropilene copolimero rinforzato con minerali (colore blu) dotati di bicchiere con guarnizione elastomerica monolabbro preinstallata (DIN EN 681 e DIN 4060). POLO-KAL NG è omologato per l'impiego nei seguenti sistemi di scarico ed evacuazione: fumi da caldaie sino a T120°C; vapori e fumi da cappe cucina; polveri in sistemi centralizzati di aspirazione; aria in impianti di VMC; reflui da acque piovane con sistema ancorato a parete oppure annegato in platea di c.a.; reflui in pressione momentanea; reflui con cloro da piscine.

Cassetta a incasso insonorizzata

BSILENT è prodotta in polietilene, con spessore complessivo di 8 centimetri, ed è rivestita da guaina ISOLMANT coibentante termico/acustico dallo spessore di 3 mm su tutti i lati, con rete di

I NOSTRI PRODUTTORI

aggrappamento intonaco inserita a fiamma. Il contenuto d'acqua massimo di 9 litri è preregolato in fabbrica a 6 litri con possibilità di settaggio 4/2 litri (EN 14055). Il dispositivo di comando di risciacquo frontale è a due quantità. È equipaggiata con rubinetto a galleggiante Magnetic dotato di sistema brevettato a magnete, allacciamento alla rete idrica in alto a sinistra, con rubinetto d'arresto da 1/2" con anello adattatore. La sua dotazione include il tubo di risciacquo in PP con protezione in polistirolo espanso con regolazione -1 cm +2 cm, materiale per il fissaggio della cassetta, protezione cantiere per agevolare l'installazione. Il canotto d'allacciamento telescopico ha un rosone ovale e un morsetto in gomma, per il collegamento tra il tubo di risciacquo e il vaso WC.

Servizi al passo con i tempi

Le soluzioni idrotermosanitarie Bampi sono accompagnate da servizi di consulenza, assistenza, progettazione e post-vendita, che garantiscono una comprovata affidabilità, testimoniata quotidianamente da migliaia di installatori idraulici ed operatori di un settore fondamentale per l'economia mondiale, com'è quello delle costruzioni.

LE LINEE DI PRODOTTO

- Sistema di scarico grigio in Polipropilene a 3 strati BAMPLAST
- Sistemi di scarico insonorizzati in Polipropilene a 3 strati POLO-KAL 3S e POLO-KAL NG
- Sistema di scarico rinforzato in Polipropilene a 3 strati ULTRA SILENT
- Guaine disaccoppianti FONODBAM e lastre fonoimpedenti FONECODBAM per l'isolamento scarichi
- Valvole e sifoni ventilati STUDOR per l'aerazione degli scarichi
- BSILENT cassetta di scarico wc insonorizzata per incasso a parete
- CASSETTE di RISCIAQUO wc ESTERNE e da INCASSO
- Gamma BAMSIF: sifoni, pilette e pozzetti in PP - PE-HD - ABS
- Sistema di distribuzione idrotermosanitaria BALPEX in multistrato PEX/AL/PEX
- Sistema di distribuzione BALPEX-GAS in multistrato PEX/AL/PEX e valvola di arresto HOMEGAS
- Sistema di distribuzione idrotermosanitaria GREENTHERM in Polipropilene Random
- Sistema di distribuzione idrotermosanitaria POLO-POLYMUTAN in Polipropilene Random 5 strati
- Gamma PAVIBALPED: sistema radiante di riscaldamento e raffrescamento
- Termoregolazione intelligente SMARTOUCH



INNOVAZIONE PER IL LAVORO QUOTIDIANO



Nata nel 1909 in Germania da una piccola fonderia metallurgica, nel corso dei decenni Conex Bänninger è cresciuta basandosi essenzialmente sull'innovazione e ha costruito la propria immagine sulla qualità della produzione, supportata da un servizio clienti di prim'ordine e da una esperienza senza pari. Oggi mette a disposizione dell'operatore termoidraulico una varietà di tecnologie di collegamento comprendenti sistemi a brasare, a compressione, ad avvitare, a pressare e ad innesto rapido.

La vocazione all'eccellenza la rende un esempio di qualità rivolta ai settori dell'idrotermosanitario, del condizionamento e della refrigerazione per le applicazioni residenziali, commerciali e industriali, ma anche nei cantieri navali, in ogni parte del mondo. L'azienda continua a innovare i propri standard industriali attraverso il lancio di nuovi concept di prodotto destinati a diventare punti di riferimento per il mercato. Ne è un esempio la gamma >B< MaxiPro, che include innovativi raccordi a pressare per condizionamento e refrigerazione.

Sistema a pressare per ACR, sino a 48 bar

>B<MaxiPro è un sistema a pressare, veloce e semplice da installare, progettato appositamente per le applicazioni nei settori del condizionamento e della refrigerazione, che garantisce una giunzione sicura e permanente nel tempo. Grazie a tempi di



installazione estremamente ridotti e alla maggiore flessibilità che consente sul luogo di lavoro, ottimizza notevolmente la produttività rispetto alle tecniche tradizionali.

Questo sistema è infatti installabile senza fiamme libere, rende superfluo l'impiego di bombole di azoto azzerando i rischi di incendio, di esalazione di fumi, e rendendo superflui permessi speciali, garantendo di poter lavorare anche in tutti quegli ambienti dove è espressamente vietata la saldatura. E' idoneo per l'accoppiamento con tubi di rame duri, semiduri e ricotti in conformità alle norme EN 12735-1 o ASTM-B280* per tutte le applicazioni nei settori del condizionamento e della refrigerazione. La sua caratteristica peculiare sono i 3 punti di pressatura: uno sulla sede dell'O-ring e due ai lati della stessa per garantire la massima tenuta nel tempo. Il design del bordo garantisce la tenuta del raccordo sino a pressioni di esercizio di 48 bar e protegge l'O-ring da danni e/o spostamenti. I raccordi >B< MaxiPro per aria condizionata e refrigerazione sono identificati da un simbolo rosa sul corpo del raccordo.

La garanzia di realizzare giunzioni affidabili, permanenti e sicure nel tempo si accompagna alla riduzione del tempo d'installazione e di conseguenza dei costi. Per completare il processo di installazione può bastare un solo operatore durante i normali orari di attività e di accesso al pubblico alla struttura che ospita l'impianto. >B< MaxiPro è riconosciuto certificato



I NOSTRI PRODUTTORI

UL ed è coperto da una garanzia di 5 anni, per tutti gli operatori che vengono certificati all'installazione del >B< MaxiPro. Conex Bänninger raccomanda l'utilizzo con attrezzature Rothenberger provate e collaudate.

I principali marchi del settore del condizionamento hanno già dichiarato la compatibilità delle proprie macchine con l'uso del raccordo >B< MaxiPro.

** Fare riferimento alla tabella presente nel manuale di installazione.*

Raccordi in ottone con filettatura conica

Conex Bänninger è l'unica azienda ad avere una doppia gamma di raccordi filettati in ottone: i raccordi della **Serie 8000** sono stati pensati appositamente per applicazioni con acqua calda e fredda, riscaldamento e gas combustibili, grazie ai terminali filettati conici in accordo alla norma UNI EN 10226-1, (salvo dove diversamente specificato).

La UNI 7129 prevede infatti l'utilizzo di terminali filettati conici. Fabbricati con lega di rame CW617N-DW si raccomanda l'utilizzo di sigillanti liquidi anaerobici o teflon in alternativa alla canapa; per evitare perdite o inneschi di potenziali punti di rottura, va evitata l'applicazione di una coppia di serraggio eccessiva in fase di installazione.

Così nel mondo

Conex Bänninger fa parte del Gruppo IBP, produttore e distributore di raccordi idraulici e valvole in tutto il mondo. Il Gruppo conta su oltre 70.000 metri quadrati tra siti di produzione, magazzini e aree di packaging, con una capacità produttiva di oltre 500 milioni di raccordi e valvole all'anno. Due gli stabilimenti in Europa. La spedizione degli articoli viene effettuata direttamente in 76 Paesi in tutto il mondo.



Conex | Bänninger

>B<MaxiPro

I REFRIGERANTI COMPATIBILI

R-1234yf**, R-1234ze**, R-134a, R290**,
R-32**, R-404A, R-407A, R-407C, R-407E,
R-410A, R-417A, R-422D, R-427A, R-438A,
R-448A, R-449A, R-450A, R-507, R-513A
R600A**, R-718



UN SUCCESSO TUTTO ITALIANO



Dal 1974, FAR RubINETTERIE Spa produce componenti Made in Italy per impianti idrosanitari, di riscaldamento e di raffrescamento. La sede è a Gozzano (Novara) ed è composta da tre unità produttive per un totale di circa 20.000 metri quadri coperti con circa 100 addetti.

L'utilizzo di macchinari a elevata tecnologia, l'ottimizzazione del processo produttivo e il rigoroso controllo del ciclo di lavorazione sono prerogative fondamentali per la realizzazione di una gamma di prodotti ad alta qualità.

L'azienda italiana è costantemente impegnata nella progettazione, realizzazione e sviluppo dei prodotti che vengono accuratamente testati nel laboratorio prove, per soddisfare le sempre più crescenti richieste di mercato.

Impegnata a offrire il meglio ai propri clienti, FAR si è dotata negli anni di un sistema qualità che l'ha portata ad ottenere la certificazione UNI EN ISO 9001 e UNI EN ISO 14001 oltre a varie certificazioni di prodotto quali DVGW, WaterMark, WRAS, ACS, RINA, EAC, e altre ancora. L'apprezzamento da parte di una clientela sempre più ampia e qualificata è la prova tangibile del successo ottenuto a livello mondiale.

Gamma di defangatori

Per risolvere le problematiche legate alla presenza di sporcizia e residui negli impianti di riscaldamento e raffrescamento, FAR ha studiato una linea di defangatori che consentono la separazione e l'eliminazione delle particelle sospese nell'acqua.

Al loro interno è inserita una cartuccia filtrante, brevettata, realizzata in maniera tale da fermare la corsa delle particelle e favorire la loro caduta verso il basso.

I sedimenti si depositano sul fondo per poi essere eliminati tramite l'apertura del rubinetto di scarico. Per aumentare l'efficienza di separazione, molte versioni sono dotate di potenti inserti magnetici estraibili che attraggono verso il basso le particelle metalliche presenti nell'impianto.

Defangatori per ogni esigenza installativa

COMPACTFAR da 3/4"

con attacchi a squadra o in linea per le caldaie domestiche

SMART DA 3/4" E 1"

con attacchi orientabili per le caldaie murali

- Con attacchi filettati da 3/4" a 2" per l'installazione in centrale termica

- Con attacchi flangiati da DN50 a DN100 per centrali termiche di grandi dimensioni.



Collettori per impianti sanitari e di riscaldamento

Da oltre quarant'anni, FAR produce e distribuisce in tutto il mondo la linea di collettori MULTIFAR, impiegabili negli impianti sanitari e di riscaldamento. Sono disponibili nelle misure da 3/4", 1" e 1 1/4" con 2, 3, 4 derivazioni attacco FAR intercambiabile, Eurokonus o Testa piana. Questa linea di collettori è dotata di un efficace e affidabile arresto manuale, posizionato su ogni derivazione, che consente di escludere le diverse utenze collegate. In un impianto sanitario, ad esempio, si possono evitare le giunzioni della tubazione sottopavimento e intercettare le diverse utenze (water, lavabo, doccia, ecc...) escludendole una a una in caso di bisogno, senza compromettere la funzionalità dell'intero bagno. Ogni derivazione è dotata di un comodo volantino frontale con dischetti serigrafati che consente l'immediata identificazione della tipologia di utenza collegata.

Le caratteristiche tecniche, la qualità e l'affidabilità del prodotto nel tempo sono i punti di forza dei collettori MULTIFAR che ci hanno consentito di distribuire in tutto il mondo diversi milioni di pezzi.



I NOSTRI PRODUTTORI

Tutto per l'efficiamento energetico

MASTER SYSTEM srl è una società del Gruppo FAR che ha sede a Badia Polesine (Rovigo) e dal 2003 si occupa, per tutta Italia, della fornitura di sistemi completi per impianti evoluti ad alta efficienza energetica. Uno staff tecnico fornisce a distributori, progettisti e installatori il supporto necessario per la realizzazione di diverse tipologie di impianto.

Ventilazione meccanica facile

Il tema della qualità dell'aria negli impianti di nuova generazione è di primaria importanza per garantire il comfort e l'efficienza energetica. Per soddisfare queste esigenze in ambito residenziale, MASTER SYSTEM propone l'unità di ventilazione meccanica DUPLEX EASY, ad elevato rendimento e certificata Passivhaus. Questo apparecchio è in grado di rinnovare la qualità dell'aria senza sprecare calore, grazie a un recuperatore in contro-corrente e a due ventilatori ad alta efficienza posizionati all'interno dell'unità. La macchina è universale: può essere indifferentemente installata a parete, a soffitto o a pavimento con la possibilità di selezionare il verso destro o sinistro dell'unità in fase di installazione. È presente un by-pass automatico per il funzionamento estivo. Per semplificare la messa in servizio e i test di funzionamento DUPLEX EASY è dotata di touch screen retroilluminato e cavo di alimentazione già cablato. I punti di forza di questa soluzione sono le performance, la semplicità, la leggerezza e la silenziosità che la rendono particolarmente apprezzata. MASTER SYSTEM propone anche diverse soluzioni per la distribuzione adatte a soddisfare le più diverse esigenze impiantistiche, e molte altre soluzioni destinate a impianti VMC più complessi per il residenziale e il terziario.



Raccordi pressfitting

Il sistema PRESSMASTER è stato studiato per essere utilizzato su tubi multistrato e può essere impiegato su impianti sanitari, di riscaldamento e di refrigerazione.

Le misure disponibili vanno da 1/2" a 2", a seconda della tipologia, con attacchi per tubi di dimensioni 14x2, 16x2, 16x2.25, 18x2, 20x2, 20x2.25, 20x2.5, 25x2.5, 26x3, 32x3, 40x3.5, 40x4, 50x4, 50x4.5, 63x4.5. Il raccordo è realizzato in ottone con un profilo sagomato su cui sono inserite particolari guarnizioni a sezione rettangolare in EPDM. La bussola esterna è in acciaio inox, è



reversibile ed è dotata di fori di controllo per verificare il corretto inserimento del tubo. Il corpo del raccordo è trattato con un deposito intermetallico, denominato T.E.A., eco-compatibile secondo gli standard NSF61 che garantisce il rispetto delle linee guida indicate dal OMS per le acque destinate al consumo umano. Un'importante caratteristica della gamma raccordi PRESSMASTER è quella di poter essere pressati, su tutta la gamma, con tre tipi diversi di attrezzatura. Le ganasce compatibili sono quelle con profilo TH, U e H. La ghiera in plastica serve per poter posizionare correttamente le ganasce e per tenere ferma la bussola durante la pressatura e si presenta in tre diverse colorazioni: grigio, bianco e verde. Queste particolarità rendono il sistema PRESSMASTER un prodotto "Made in Italy" semplice, versatile e affidabile adatto a soddisfare le molteplici esigenze dell'installatore.



Dove usare i prodotti Master System

- Impianti di riscaldamento e raffrescamento radiante
- Impianti con pompe di calore aria/acqua e acqua/acqua
- Impianti con integrazione solare
- Impianti geotermici
- Regolazione elettronica
- Impianti di ventilazione meccanica controllata
- Impianti sanitari

UN'EPOCA DI CAMBIAMENTI E CONCRETE OPPORTUNITA'



Lorenzo Epis

Figura di spicco nel panorama del mondo ITS per le competenze acquisite in più di 40 anni dedicati al settore, Lorenzo Epis coordina i seminari tecnici organizzati presso le nostre rivendite partner "Nel nostro settore è in atto una trasformazione epocale, con nuovi attori e scenari sempre più complessi e anche profittevoli. Nuove prassi operative, profili professionali aggiornati e inedite forme di collaborazione con i produttori e la distribuzione specializzata, permetteranno agli installatori di continuare a rivestire un ruolo chiave nei mercati della riqualificazione degli impianti. Ruolo oggi minacciato dall'avvento di nuovi soggetti attratti da tali mercati, straordinari, ampi e durevoli." Spiega Epis.

Conto Termico: le cose da sapere

Si tratta di un incentivo strategico e di assoluta importanza. È la strada agevolata per diffondere l'efficienza energetica e gli impianti alimentati a fonti rinnovabili. A differenza delle detrazioni fiscali, che sono uno "sconto" diluito sulle tasse del successivo decennio, il Conto Termico è un incentivo economico diretto, che il cliente o l'installatore, nel caso di cessione del credito, ricevono sul proprio conto corrente. Ed è un'opportunità pratica che offre alle aziende installatrici argomenti di forte interesse nei confronti dei clienti, amplificando l'opportunità di differenziarsi dalla concorrenza, aumentare sostanzialmente i profitti e non ultimo evitare insoluti. È una nuova modalità di offerta, che modifica i termini preventivo di spesa in investimento profittevole. L'incentivo riguarda pompe di calore, sistemi ibridi, apparecchi a biomassa, pannelli solari termici e caldaie a condensazione. In pratica, una grande opportunità per far crescere il business della riqualificazione impiantistica.

Sicurezza sul lavoro

È corretto dire che la sicurezza sul lavoro è uno standard al quale occorre adeguarsi per tutelare la sicurezza propria e degli altri, ma anche per rapportarsi in modo moderno ed efficiente con il committente. Presentare a quest'ultimo dei documenti che attestano il rispetto delle regole della sicurezza, è il primo segnale di un'efficienza organizzativa e una forma di tutela nei suoi confronti. Nel mercato attuale, anche questo significa trasmettere un'immagine precisa della propria realtà aziendale. Certificare l'idoneità impiantistica è un'esigenza di migliaia di partite iva per adeguare il proprio piano di sicurezza secondo il D.Lgs. 81/08.

Normative: adeguarsi per restare sul mercato

Alcuni vedono la norma come un obbligo necessario. Fortunatamente è molto più di questo. Conoscere e applicare le norme tecniche significa fare bene il proprio lavoro, tutelare i clienti, le proprie aziende, esprimere i propri valori e la propria professionalità. Numerose ricerche dimostrano che le aziende installatrici che si aggiornano periodicamente sulle norme, sono quelle maggiormente in grado di offrire soluzioni a regola d'arte. La conoscenza delle norme permette una gestione professionale degli aspetti procedurali, impiantistici e documentali. E questo non solo orienta in modo semplice e automatico verso la soddisfazione del cliente e delle sue esigenze, ma permette di chiarirgli aspetti importanti che è opportuno conosca. L'installatore rafforza inoltre il proprio ruolo da protagonista autorevole e affidabile anche nei confronti dei vari interlocutori della filiera. In funzione di ciò, con il gruppo Idronext abbiamo impostato un progetto di formazione e informazione come valore aggiunto per fortificare e valorizzare il rapporto di collaborazione con gli installatori, allo scopo di concretizzare il motto "Sapere per saper fare".

Il digitale al servizio del lavoro quotidiano

Viviamo un'epoca veloce, dinamica e ricca di mutamenti. Mi piace pensare a tutto questo come un'interessante evoluzione. L'informatica fa parte di questa tendenza e ci offre degli strumenti per mantenerci al passo con i tempi. Aggiornarsi e sviluppare nuove competenze può essere fatto anche con la formazione e gli strumenti digitali in modalità molto efficace. Poter consultare archivi aggiornati in tempo reale aiuta a sciogliere dubbi e garantisce certezze



Seminario tecnico organizzato da Vemat (Roma)



da applicare all'attività quotidiana. Partecipare a seminari on line aiuta a crescere nella propria conoscenza in modo semplice e fruibile, significa interagire con un team di esperti per risolvere dubbi o perplessità sul l'applicazione di leggi e norme, su aspetti fiscali o legali: insomma, è come se ci fosse un tutor al fianco degli installatori.

Comunicare e vendere il valore aggiunto del proprio lavoro, che va oltre la mera installazione

Durante i seminari e i corsi svolti su tutto il territorio nazionale si è spesso discusso del miglior modo per vendere gli impianti. In alcuni casi le aziende installatrici sostengono che la qualità è l'aspetto principale e sufficiente affinché il cliente compri. Credo che il mercato ci dica qualcosa di differente. La qualità ha bisogno di essere comunicata in modo efficace. Vendere valore è certamente importante. Vendere valore analizzando le esigenze del cliente è strategico. Analizzare le esigenze, definire in che modo soddisfarle e comunicarle in modo efficace è un processo di vendita. Semplice ed efficace.

LE INIZIATIVE SUL TERRITORIO

Idronext ha dato il via in autunno a un ciclo di seminari tecnico-professionali coordinati da Lorenzo Epis della e-team, che si svolgono presso le rivendite partner e ospitano 25-30 operatori termoidraulici per volta. Tra gli argomenti trattati la gestione pratica del conto termico, la sicurezza sul lavoro, le normative, nonché l'utilizzo dei software gestionali e nozioni commerciali. "È necessario promuovere, informare con e tramite il punto vendita, creare tutte le condizioni atte a fidelizzare concretamente l'operatore termoidraulico, che è e resta l'opinion leader del mercato. Tramite il programma Academy, Idronext conferma di essere un punto di riferimento concreto e leale, ad alto valore aggiunto. Un partner da cui attingere formazione, informazione, supporti e servizi coerenti alle crescenti esigenze professionali di tutta la filiera commerciale e industriale", commenta Francesco De Palo, coordinatore nazionale di Idronext. Ecco le rivendite che hanno già partecipato all'organizzazione dei seminari: Eurogas, Nuovatermica, Cantiani, Dierre, MC Tecnoforniture, Risen, Vemat, Idrotermica Preneste, Termoplus, Idrosaniflex.



Seminario tecnico organizzato da Cantiani (Fiano Romano)



IL SOLE E L'EFFETTO SERRA



di Lorenzo Itri

Alcune considerazioni su concetti di cui sentiamo parlare spesso e che ci aiutano a comprendere meglio l'ambiente in cui si svolge il nostro lavoro quotidiano. Tutte le volte in cui gestiamo correttamente lo smaltimento degli F-Gas e proponiamo al cliente un prodotto dai bassi consumi, ancora meglio se utilizza fonti d'energia rinnovabile, ci qualificiamo dal punto di vista professionale, compiendo un gesto di responsabilità nei confronti dell'ambiente che ci circonda.

Il sole dista dalla Terra 149.600.000 Km e ha una massa di $1,989 \times 10^{30}$ Kg. Da circa 5 miliardi di anni, le sue onde elettromagnetiche raggiungono la Terra in 8 minuti viaggiando come quanti di luce o fotoni alla velocità della luce, ossia 300.000 chilometri al secondo. Il fotone, particella priva di massa, è tipico di tutte le onde elettromagnetiche. Il Sole è costituito da idrogeno (H) al 73% ed elio (He) al 25% più altri elementi. Ma da dove viene l'energia del sole?

Al suo interno, alla temperatura di circa 15 milioni di gradi Kelvin, avvengono reazioni di fusione nucleare in cui quattro nuclei di idrogeno (protoni) si fondono in un nucleo di elio. Tale nucleo ha un difetto di massa di 0,007 rispetto alla massa dei quattro nuclei di idrogeno e, secondo la celebre legge di Einstein

$E = m \cdot c^2$ (dove $c =$ velocità della luce)

produce energia sotto forma di onde elettromagnetiche nelle bande dei raggi gamma e raggi x.

Attenzione: la fusione che avviene nel sole a grandi temperature non produce scorie come la fissione nucleare che avviene nelle nostre centrali e nelle bombe nucleari.

La superficie del sole è a circa 5.700 Kelvin. Da qui partono i fotoni con effetto ondulatorio che nelle bande dai 400 ai 700 nm (nanometri) sono radiazioni visibili (luce) e nelle bande dell'infrarosso e ultravioletto invisibili. Di questa enorme energia, solo una piccolissima parte colpisce la Terra; si sa che nello spazio la potenza radiante è $1.366,9 \text{ W/m}^2$; il filtro atmosferico di circa 100 Km fa sì che

sulla Terra arrivi circa 1000 W/m^2 . Questo è solo un millesimo di quanto si conosce del Sole, ma a noi serve capire cosa succede a queste onde elettromagnetiche quando raggiungono la Terra per garantire la vita sul nostro pianeta.

Gas ed effetto serra

Si tratta di un particolare fenomeno di regolazione della temperatura in un pianeta provvisto di atmosfera: è proprio quest'ultima ad accumulare l'energia che viene dal sole.

Guai se non ci fosse. Proprio così! Senza effetto serra, temperatura terrestre sarebbe di -25°C , rendendo invivibile il pianeta.

Con esso, la temperatura media varia da 15°C a 25°C . Sono gas serra quelli presenti in atmosfera, che permettono alla radiazione solare di entrare sulla Terra ma riescono a trattenere molta radiazione infrarossa emessa dalla superficie terrestre, dall'atmosfera e dalle nubi. I gas serra principali sono vapore acqueo (H_2O), anidride carbonica (CO_2), protossido di azoto (N_2O), metano (CH_4), ozono (O_3) più i clorofluorocarburi CFC: questi ultimi sono prodotti unicamente dall'uomo. Ciascun gas ha una sua efficienza nel trattenere l'infrarosso; il migliore è il biossido di carbonio comunemente chiamato anidride carbonica.

Il Global Warming spiegato

Il Global Warming Potenzial (GWP) rappresenta l'efficacia di quel tipo di gas a partecipare all'effetto serra e al

FORMAZIONE IDRONEXT



riscaldamento globale rispetto al CO₂. Ma, è il caso di dire, il troppo è come il poco. Le onde elettromagnetiche provenienti dal Sole con varie lunghezze d'onda arrivano sulla Terra e come tutte le onde, parte vengono riflesse, parte assorbite e parte irradiate. Quelle riflesse e quelle irradiate cambiano lunghezza d'onda e vanno verso la lunghezza dell'infrarosso.

L'atmosfera diventa pertanto uno specchio per queste onde e le respinge; ma essendo trattenute dai gas serra, partecipano così al riscaldamento terrestre. Naturalmente, quando questo fenomeno diventa eccessivo con l'aumento dei gas serra, il riscaldamento terrestre cresce. Un aumento di soli 2°C potrebbe portare allo scioglimento dei ghiacci e ad altri fenomeni atmosferici disastrosi.

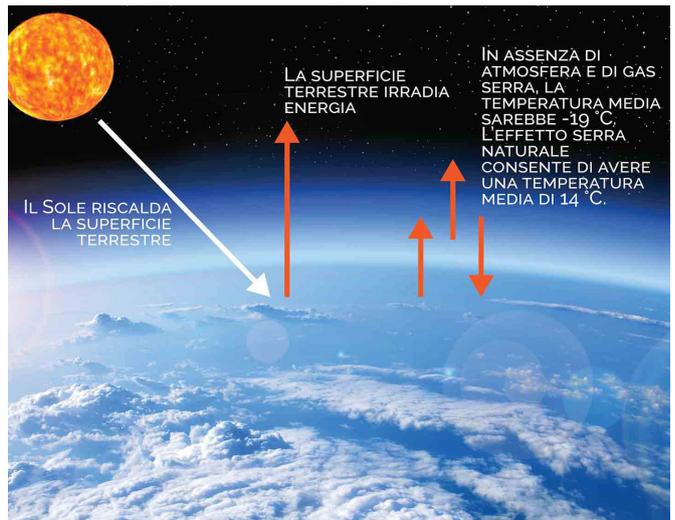
Cosa fare?

Gli Stati Uniti sostengono che questo aumento di temperatura sia un effetto naturale e che, pertanto, non occorre che l'uomo faccia qualcosa.

In effetti è vero che in questo periodo il sole è molto potente.

A Kyoto si è detto il contrario e auspicato che tutti i Paesi si diano un gran da fare per tenere sotto controllo l'effetto serra, affinché il sole che permette la vita sulla Terra non finisca per distruggerla.

A livello globale, è auspicabile che i Governi trovino un'intesa per ridurre l'emissione dei gas serra in atmosfera. Cosa che, nella peggiore delle ipotesi, non fa male. Queste nozioni ci danno inoltre una maggiore consapevolezza nei confronti del nostro lavoro quotidiano.





www.idronext.it



<https://www.facebook.com/idronext>



<https://www.linkedin.com/company/idronext/>



[YouTube](https://www.youtube.com/channel/UC...)