

ACADEMY



House Organ

INTERVISTA
ALBERTO BUBBIO
Bisogna saper cambiare

RIVENDITORI
Partner che crescono
sul territorio

PRODUTTORI
Tecnologia e qualità al
servizio dell'offerta

FORMAZIONE
Dalla teoria alla pratica

01

2018



le nuove idee nascono guardando
le cose, parlando alla gente, sperimentando,
facendo domande e andando fuori dall'ufficio.

Steve Jobs





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**

PAROLA D'ORDINE: DIALOGO



Francesco de Palo
Coordinatore nazionale Idronext

Per migliorarsi è necessario rinnovare e rinnovarsi, mettendo a confronto le proprie competenze e potenzialità con l'obiettivo comune di creare sviluppo.

Nel corso del 2017 abbiamo dato inizio, con il programma Idronext Academy Tour F1 organizzato in partnership con la scuderia Ferrari, a una serie di eventi che hanno rafforzato l'attenzione e la fidelizzazione di tutta la filiera commerciale e industriale.

Oltre 15 workshop gestiti direttamente presso la Rivendita partner. Oltre 1.200 operatori termoidraulici, con una media di 60 presenze per singolo Workshop Academy, che hanno potuto confrontarsi direttamente con il Produttore Partner presente con proprio desk espositivo, nonché documentarsi, aggiornarsi e partecipare a corsi di formazione tecnico professionali specifici per tipologie prodotto innovativi.

Inoltre, ogni singolo operatore ospite della rivendita partner Idronext ha potuto cimentarsi con il simulatore Ferrari e provare la sensazione di essere un pilota di Formula1.

I migliori classificati sono stati premiati con prestigiosi cadeau, in attesa del viaggio incentive Idronext 2018 (che porterà in Kenia l'autore del miglior tempo in assoluto) e del Legend Tour Ferrari (che spetta al secondo e al terzo classificato).

Oltre 35 Produttori Partner presenti con proprio Desk espositivo per singolo Workshop Idronext Academy. Produttori alla quale rivolgo il mio personale ringraziamento per la collaborazione e l'attenzione confermata verso ogni singolo partner commerciale Idronext.

Parola d'ordine: dialogo!

Il Programma Academy continua, anzi si intensifica a partire dal prossimo impegno Mostra Convegno MCE dal 13 al 16 marzo. Idronext sarà presente con il proprio stand al Padiglione 2 – Stand G55 – G57.

Per l'occasione abbiamo colto l'opportunità di dare continuità al progetto Academy, tramite il coinvolgimento di tutta la filiera: Rivendita Partner, Operatore Termoidraulico e Produttore presente a MCE con proprio Stand. Il meglio... deve ancora venire!

IDRONEXT
la distribuzione del futuro

mce mostra convegno®
expocomfort
13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

ACADEMY
BY IDRONEXT

IDRONEXT - PADIGLIONE N.2 - STAND G55-G57

**PROGRAMMA ACADEMY
MCE 2018**

Riservato operatore
Termoidraulico
Rivendita Partner idronext



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

**RITIRA SCHEDA DI PARTECIPAZIONE MCE/18 IDRONEXT ACADEMY
DAL TUO RIVENDITORE DI FIDUCIA PARTNER IDRONEXT
PARTECIPA E VISITA GLI STAND PRODUTTORI PARTNER IDRONEXT
VINCI PRESTIGIOSI CADEAUX**

POTENZIALITÀ CHE SI SVILUPPANO
A CONTATTO CON ALTRE POTENZIALITÀ CON L'OBIETTIVO COMUNE
DI GENERARE SVILUPPO E BUSINESS PER LE PROPRIE AZIENDE

CADEAU



OROLOGIO
SMARTWATCH
BLUETOOTH



SCALDABagno
50 LITRI



KENIA



FIAT PANDA



TV 40"



IDRONEXT
la distribuzione del futuro

ACADEMY

mce mostra convegno®
expocomfort
13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano
IDRONEXT - PADIGLIONE N.2 - STAND G55-G57

TIMBRO RIVENDITA: _____

GESTIONE CADEAUX
A B
C D
E F

AREA RISERVATA OPERATORE TERMOIDRAULICO

NOME: _____
COGNOME: _____
RAG. SOCIALE: _____
PIVA: _____
CITTÀ: _____
INDIRIZZO: _____
N. _____ PROV: _____
TELEFONO: _____
E.MAIL: _____

Sommario

INTERVISTA

Bisogna saper cambiare.
L'analisi del Prof.
Alberto Bubbio

RIVENDITE

Tecnoedil:
una realtà in crescita.
Vemat:
formazione e trasmormazione
digitale

PRODUTTORI

Tanta tecnologia a bordo caldaia.
Innovativi. Anzi "cool".
Soluzioni standard e su misura.

SERVIZI

MCE 2018:
Idronext c'è.

FORMAZIONE

Potenza ed energia,
in teoria e in pratica

04

06

10

16

18

BISOGNA SAPER “CAMBIARE”



Crisi: un fattore semplicemente negativo o anche un'opportunità di rinascita?

Spesso si tende a pensare alle crisi come a fenomeni congiunturali, passati i quali tutto torna a essere com'era. In particolare, quella degli anni 2008-2015 è stato un fenomeno strutturale che ha determinato una profonda necessità di reazione e cambiamento. Per le aziende che lo hanno capito, tutto ciò si è rivelato un importante fattore di stimolo che le ha portate a migliorarsi. Per tutti gli altri, si è trattato dell'inizio di un periodo di grandi difficoltà.

Come la storia, l'economia è ciclica. Cosa aspettarsi dall'attuale congiuntura?

Occorre restare all'erta, poiché l'economia sarà sempre più soggetta ad andamenti altalenanti. L'attuale momento positivo è collegato alla ripresa di fiducia dei consumatori: grazie all'aumento della domanda, le imprese sono motivate a investire, in misura maggiore di quanto abbiano fatto negli anni di recessione profonda. Questo trend dovrebbe proseguire anche nel 2018, mentre per il 2019 sorgono dei punti interrogativi.

Ci sono degli indicatori specifici in tal senso?

Sì. Il primo è appunto la ciclicità dell'economia, che nel nuovo millennio ha assunto un ritmo diverso dal passato. Non assisteremo più a cicli di 4-5 anni di crescita sostenuta e continua: bisogna piuttosto mettere in conto che 2-3 anni di ripresa possano essere seguiti da uno o due anni non necessariamente recessivi, ma comunque di stasi. Il secondo aspetto di cui tenere conto è la sofferenza dei mercati finanziari. I problemi sorti nel 2008 non sono stati del tutto superati e il rischio di una "ricaduta" è tuttora concreto: ciò avrebbe delle ripercussioni anche sull'economia reale, che si vedrebbe sottrarre risorse e investimenti. Il terzo fattore è politico. La Germania, locomotiva

“ In tempi di crisi occorre lavorare per incrementare le marginalità, ma molte aziende fanno il contrario: usano la leva del prezzo per mantenere invariati i livelli di fatturato. I mercati finanziari, inoltre, mettono a disposizione meno risorse che in passato: per questo, diverse realtà dovranno percorrere la strada dell'autofinanziamento”. Secondo le premesse del professor **Alberto Bubbio**, il mercato di una volta semplicemente non c'è più.

d'Europa, è cresciuta anche grazie alla stabilità politica che, allo stato attuale, appare in discussione. Questo clima di incertezza potrebbe avere delle ricadute negative sull'economia tedesca e riflettersi di conseguenza su quella degli altri Paesi dell'Unione. Lo stesso esito delle prossime elezioni politiche in Italia avrà delle ricadute sull'economia nostrana. La stabilità politica crea le condizioni ideali affinché gli imprenditori possano valutare investimenti e azioni; l'instabilità, al contrario, genera perplessità e perdita di motivazione.

Ma il link tra le vicende europee e quelle interne non è l'unico fattore da tenere in considerazione?

Oltre al contesto europeo vanno considerati quello nazionale e locale. In Italia non ha senso parlare di nord, centro o sud. Ci sono regioni o persino determinate aree che viaggiano a marce diverse tra loro. Naturalmente i potenziali di crescita sono maggiori laddove si riscontrano redditi elevati. Ma la situazione può variare anche da città a città. A differenza di altri Paesi, il nostro è molto parcellizzato: se l'economia riparte, non è detto che la ripresa sia omogenea da un territorio all'altro.

Non poche PMI sono talmente assorbite dalle contingenze da non riuscire a dedicare tempo ed energie a riflessioni “strategiche”.

Un cambiamento viene percepito come “importante” soltanto quando è urgente. La ripresa in atto ha reso tutti un po' più tranquilli, ma bisogna ricordare che dopo una crisi e una ripresa, arriva un'altra crisi. Occorre prepararsi a fare oggi ciò che domani potrebbe diventare difficile. In altri termini, l'imprenditore deve ritagliarsi del tempo per riflettere su come implementare nella propria strategia gli elementi che comportano un cambiamento spinto e imporre un ritmo preciso al cambiamento stesso, secondo tempi ragionevolmente brevi.

CRISI, CAMBIAMENTO, INNOVAZIONE

“La crisi ha fatto emergere due strategie importanti per le imprese italiane: l'internazionalizzazione e l'innovazione. L'export è stato l'ancora di salvezza per molte di esse e, negli ultimi anni, il suo andamento ha registrato un saldo sempre positivo. Le nostre aziende sono poi state spinte a offrire prodotti che si distinguono per l'alto contenuto di innovazione disruptive che, come sottolinea il professor Christensen, è in grado di generare una spinta alla crescita. In pratica, si tratta di prodotti molto innovativi rispetto al contesto, oppure di soluzioni per utilizzarli al meglio. Basti pensare al confronto tra il bagno tradizionale e quello digitalizzato grazie alla domotica: parliamo di due stanze completamente diverse. Del resto, l'affermazione delle tecnologie digitali ha determinato un cambiamento dei rapporti con il cliente finale, che oggi non è solo ed esclusivamente l'installatore”.

DA OLTRE 30 ANNI AL FIANCO DELLE IMPRESE

Alberto Bubbio è Professore Associato di Economia Aziendale e responsabile dell'insegnamento di Programmazione e Controllo, Università Cattaneo – Liuc (Castellanza, Varese). Si è laureato all'Università Bocconi in Economia Aziendale, con specializzazione in amministrazione e Controllo, e ha perfezionato i suoi studi all'Harvard Business School. Nel 1985 fonda Dimensione Controllo S.r.l., società di consulenza direzionale specializzata su temi di pianificazione e controllo della gestione in diverse tipologie di impresa. Come docente è stato membro della Faculty dell'Università Bocconi dal 1979 al 1997. Sempre dal 1979 fa parte della Faculty della Sda - Bocconi dove, dopo aver ricoperto diversi incarichi, oggi insegna, come docente senior in corsi dell'Area Amministrazione e Controllo. Nel 1994 entra a far parte della Faculty dell'Università Cattaneo - Liuc, occupandosi dell'area pianificazione strategica e controllo di gestione. Sempre in quest'area, con Dimensione Controllo, continua a svolgere attività di consulenza direzionale per imprese italiane e multinazionali estere. Svolge inoltre attività di formazione manageriale per alcune fra le principali Business School italiane.



UNA REALTÁ IN CRESCITA



In seno a una realtà attiva da oltre 20 anni nell'ambito del materiale edile, si è sviluppata una divisione di business dedicata specificatamente alla termoidraulica

La Tecnoedil Srl di Avezzano, in provincia de L'Aquila, è specializzata nella distribuzione di prodotti per l'edilizia. Sviluppa la propria attività in un'area di 18.000 metri quadrati con magazzini, uffici e sala espositiva di 1.000 mq. Si tratta di un'azienda che da sempre propone ai suoi clienti non solo prodotti innovativi e di qualità ma offre servizi di supporto e formazione a progettisti ed installatori. Al suo interno è attiva anche una divisione dedicata alla termoidraulica.

Leonardo Marchetti – socio responsabile della divisione termoidraulica

Quanto è importante per voi la formazione?

La formazione, in particolar modo nel settore della termoidraulica, è una nostra priorità, in quanto ci consente di migliorare il servizio nei confronti dei clienti e professionisti, dandoci la possibilità di proporre materiali nuovi e tecnicamente avanzati.

Ci differenziamo dai nostri competitor i quali, generalmente, offrono prodotti con prezzi concorrenziali a discapito della qualità sia dei materiali che dei servizi.

Di cosa ritenete che il mercato abbia maggiormente bisogno, al momento?

Siamo convinti che il mercato abbia la necessità di una sensibile riqualificazione.

Occorre migliorare la qualità dei prodotti trattati, restando competitivi allo stesso tempo. In una situazione economica "depressa" come quella che stiamo tuttora vivendo, è sempre il prezzo la leva che influenza le scelte della maggior parte dei clienti.

Quali strategie o strumenti vi permettono di cogliere le esigenze del territorio?

Per fare fronte alle necessità del nostro mercato puntiamo anzitutto sulla formazione tecnica della forza vendita, oltre che dei clienti installatori. Ci adoperiamo inoltre nella ricerca di fornitori che siano in grado di fornirci prodotti con il miglior rapporto qualità-prezzo possibile.

Come avete visto evolversi il vostro territorio dal punto di vista del mercato dell'impiantistica?

Siamo entrati nel settore termoidraulica da poco tempo. Di conseguenza non abbiamo rilevato delle evoluzioni significative. Possiamo considerarci una realtà "giovane" a tutti gli effetti.

I vostri progetti per il 2018?

L'obiettivo principale per l'anno appena iniziato è quello di ampliare ancor di più il ventaglio dell'offerta salvaguardando, in primis, la qualità dei prodotti e dei servizi offerti all'installatore in termini di assistenza e di consulenza tecnico-commerciale.

LE NOSTRE RIVENDITE



TecnoEdil
materiali e tecnologie per l'edilizia



RESTANDO COMPETITIVI ALLO STESSO TEMPO

TRA FORMAZIONE E TRASFORMAZIONE DIGITALE



"Quanto è importante la comunicazione, oggi? Siamo molto attenti alle nuove forme di comunicazione rese disponibili dal web, che ci permettono di veicolare rapidamente ai clienti tutte le iniziative promozionali. La nostra pagina Facebook ha superato i 1.000 follower ed è in continua evoluzione."

Attiva da 40 anni sul mercato della termoidraulica, dei sanitari e dell'arredamento, la Vemat di Roma ha concentrato i propri investimenti in due direzioni: digitalizzazione dei processi e formazione, sia del personale di vendita che dei clienti installatori. "Questi sforzi sono stati ripagati da ottimi risultati in termini di vendite e di posizionamento del marchio Vemat sul territorio. La nostra logica non è quella di vendere prodotti facendo concorrenza sul prezzo: preferiamo parlare di progetti e soluzioni", spiega **Sandro Conti**.

Cosa ha comportato per voi la digitalizzazione dei processi?

Se in passato eravamo contenti di vedere la fila al banco, nel corso degli anni questo fenomeno di persone è andato progressivamente attenuandosi; di pari passo abbiamo registrato un incremento delle richieste di preventivi e forniture via e-mail. Conseguentemente, affinché le imprese potessero gestire l'intero processo d'acquisto per via telematica, si è reso necessario un adeguamento della nostra piattaforma informatica. Oggi siamo tra le poche realtà del settore ad aver conseguito la certificazione ISO 9001, che attesta la qualità del sistema organizzativo ed è tra l'altro necessaria nei rapporti con gli enti. Questo cambiamento è stato recepito dal mercato: sono entrate a far parte del nostro parco-clienti diverse imprese strutturate, che gestiscono importanti cantieri.

La formazione è un leitmotiv per tutte le realtà del settore. Ma cos'è per voi?

Mentre la GDO continuerà a vendere prodotti semplici e pacchetti "chiavi in mano", noi dovremo distinguerci attraverso soluzioni ad alto contenuto tecnologico. Nella termoidraulica, questo si traduce ad esempio nel proporre un sistema di

riscaldamento ibrido in luogo della semplice caldaia murale. Per gestire correttamente le tipologie di prodotto più evolute occorre che il personale di vendita sia in grado di affrontare argomenti molto tecnici sia con l'installatore che con il professionista. Un approccio del genere qualifica l'offerta e ci permette di tirarci fuori dalla bagarre basata su prezzo e scontistica.

Come sono organizzate le attività di formazione del personale?

Il nostro venditore deve essere in grado di spiegare al cliente come un certo sistema gli permette di ottimizzare i costi in termini di consumi e detrazioni fiscali, fargli avere un'idea chiara di come potrà rientrare dall'investimento. Per questo organizziamo dei mini workshop, ai quali partecipano gli addetti al banco e la forza vendita Vemat, in cui vengono approfondite le novità presenti sui cataloghi dei principali fornitori; a questi momenti si affiancano le visite alle principali rassegne di settore, come la MCE di Milano e la fiera di Francoforte. Lo stesso schema vale per i sanitari e il versante estetico: oltre alla formazione propriamente detta, organizziamo per gli addetti allo showroom delle visite presso i fornitori e le fiere più importanti, come il Cersaie di Bologna e Salone del Mobile di Milano.

LE NOSTRE RIVENDITE



Sede

Quali attività avete previsto per l'installatore, invece?

Insieme ai produttori selezionati, partner di Idronext, organizziamo delle sessioni mirate per 10, massimo 15 installatori. Si tratta di incontri pomeridiani della durata di 2-3 ore, dedicati a specifiche tecnologie o normativa. Alcuni di questi incontri sono ad esempio stati dedicati alle normative sul gas o sulle centrali termiche per Vigili del Fuoco, o ancora alle detrazioni fiscali, senza alcun riferimento specifico ai prodotti.

Questo vale per la termoidraulica come per i prodotti da showroom?

Sì. I momenti di formazione riservati agli architetti, che vengono gestiti in collaborazione con i principali brand attivi nel settore estetico, seguono la stessa logica. In tal senso il progetto CasaNext ci supporta con degli utilissimi strumenti di lavoro: tra questi il software Domus 3D, che permette di mostrare al cliente come sarà il suo appartamento una volta ristrutturato con i materiali



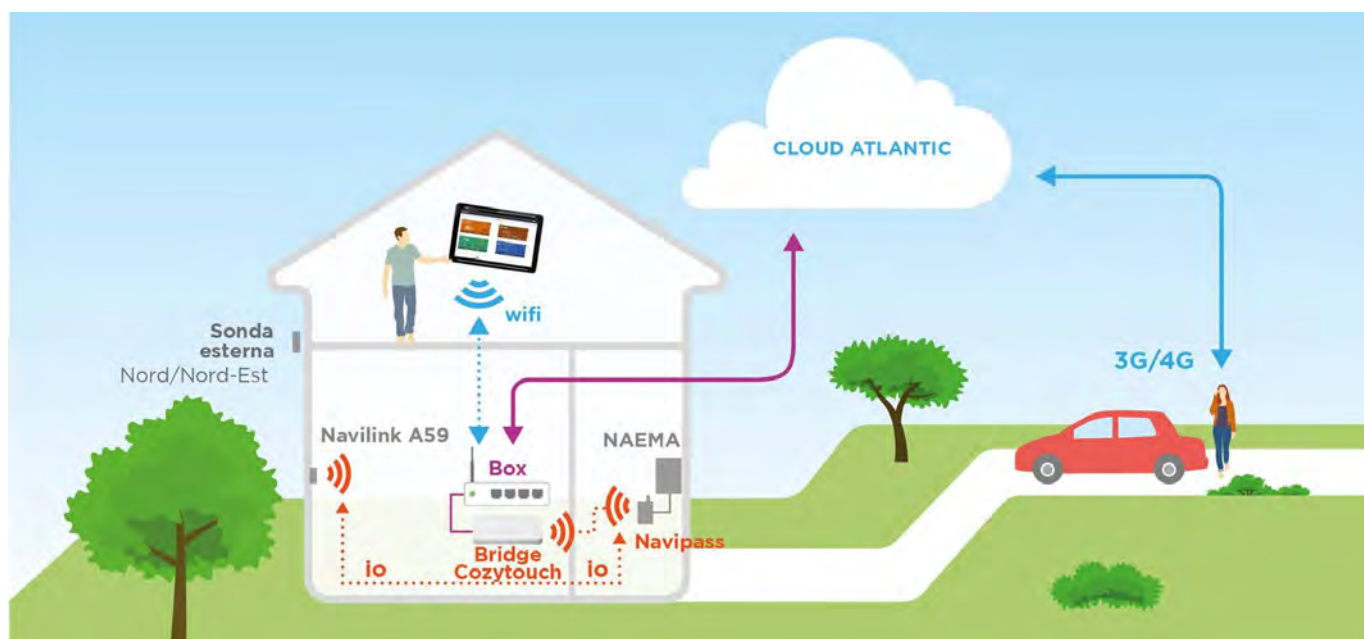
che ha scelto. Inoltre abbiamo attivato delle collaborazioni con un architetto arredatore d'interni e un progettista specializzato nello sviluppo di capitoli: i loro servizi sono a disposizione degli utenti finali che non sono già seguiti da un professionista. Ancora, per "amalgamare" il tutto, abbiamo recentemente ristrutturato lo showroom, riprogettando il piano superiore con un occhio di riguardo proprio per le attività di formazione.

Anche i Workshop Idronext Academy F1 sono un momento di formazione.

In una città dai ritmi frenetici come Roma, manca spesso il tempo di approfondire determinati argomenti. Questi eventi permettono a tutti i fornitori presenti di dare visibilità a tutto il proprio catalogo, molto più che in una fiera di settore dove i tempi sono sempre ristretti. D'altro canto, l'installatore può informarsi su prodotti che conosce poco, fare domande mirate, mentre la rivendita stessa acquisisce una visibilità diversa nei confronti di quest'ultimo.



TANTA TECNOLOGIA "A BORDO CALDAIA"



Atlantic presenta la gamma di caldaie murali a condensazione **Naema**, che si caratterizza per versatilità e tasso tecnologico. Da settembre 2015, a seguito dell'emanazione della direttiva europea 2005/32/CE, nota come "Eco-Design", i produttori di caldaie hanno l'obbligo di immettere sul mercato soltanto apparecchi a condensazione.

Tale disposizione fa seguito a un progetto europeo molto più ampio, che intende promuovere l'utilizzo delle energie rinnovabili e migliorare il rendimento energetico dei sistemi di riscaldamento.

Tecnologie integrate

Atlantic ha recepito al meglio queste linee guida, sintetizzando nelle caldaie Naema quattro differenti tecnologie, tra loro integrate. **Evoline 7** permette un'ampia modulazione migliorando così la durata di vita della caldaia e diminuendo il numero di accensioni.

Hydro Control, basata sul mantenimento in temperatura del circuito primario per limitare il consumo tramite lo scambiatore di calore a piastre ed avere acqua calda sanitaria subito disponibile (secondo lo standard 3 ***). **Hydro Efficiency** combina la tecnologia Hydro Control a due serbatoi di stoccaggio in acciaio inox, permettendo di avere 32 litri di acqua calda istantanea a temperatura costante.

Hydro Serenity con accumulo integrato, che combina bollitore in acciaio inox da 46 L e uno scambiatore a serpentina per una affidabilità e performance elevate (portata specifica di 20 L/min, secondo EN 13-203).

Interfaccia user-friendly

Le nuove regolazioni introdotte dal sistema **Navistem 100H** permettono la stima dei consumi sia di riscaldamento che di ACS integrata. L'interfaccia semplice, con display retroilluminato permette di gestire uno oppure due circuiti, oltre alla programmazione settimanale. Ancora, è possibile impostare la regolazione climatica in funzione della temperatura esterna tramite una sonda opzionale, ottimizzandone così al meglio l'efficienza per conseguire un maggiore risparmio energetico. Navistem può essere integrato con i dispositivi Navipass io, Navilink e Bridge Cozytouch.

Con Navilink, comando ambientale modulante, è possibile aumentare il risparmio energetico e il confort. Esistono diversi modelli che soddisfano varie esigenze, come Navilink A59 che misura e modifica la temperatura ambientale e può gestire la modalità Assenza o Vacanze.

Funzionalità "smart"

Cozytouch è una speciale App che permette di poter sfruttare pienamente il potenziale della gamma Naema.

Si può scaricare gratuitamente da Apple store o Play Store: per un corretto funzionamento, l'utente dovrà acquistare il pacchetto "Pack Cozytouch Navipass Io" composto da Navipass io, dispositivo che si collega alla Naema, Navilink A59, il comando ambiente modulante e infine il Bridge Cozytouch, dispositivo che si collega direttamente al modem di casa (ADSL necessaria). Per aggiungere una zona, occorrerà acquistare un Navilink A59 supplementare. Atlantic ha lavorato a stretto

I NOSTRI PRODUTTORI

contatto con Delta Dore per sviluppare un sistema domotico con una connessione gateway **TyPass ATL**: la comunicazione con il protocollo X3D rende compatibile l'unità ambiente Delta Dore, realizzando così una piena compatibilità in termini di visualizzazione dei consumi, gestione dell'impianto o di impostazione della programmazione oraria.

DIVERSE SOLUZIONI

La gamma **Naema** permette di soddisfare diverse esigenze con specifiche soluzioni: il solo riscaldamento con accumulo esterno, la produzione di acqua calda sanitaria nelle due varianti con micro-accumulo istantaneo oppure con accumulo integrato. Tutte le caldaie possono essere alimentate sia a gas metano che con GPL e beneficiano degli incentivi fiscali legati all'Ecobonus, che consentono di portare in detrazione il 65% sulle spese sostenute per la riqualificazione energetica. Queste agevolazioni, confermate per tutto il triennio 2017-2019, permettono di abbattere di oltre 2/3 il costo della caldaia a condensazione.

VICINIA AL PROFESSIONISTA E AL CONSUMATORE

Atlantic offre una gamma completa di prodotti e servizi ai vertici dell'innovazione tecnologica sia in ambito gas, sia nel campo delle energie rinnovabili o dell'uso efficace delle soluzioni elettriche.

Il brand è da sempre impegnato per assicurare il miglior comfort termico a consumi di energia il più bassi possibile, attraverso una vasta gamma innovativa che viene distribuita e installata esclusivamente da professionisti.

Per essere ancora più vicina al consumatore, l'azienda ha implementato una strategia social.

Sia l'utente finale sia l'installatore saranno così in grado di trovare la soluzione più adatta alle proprie esigenze.



GROUPE
ATLANTIC

CALDAIE A
CONDENSAZIONE MURALI



CON SPECIFICHE SOLUZIONI

INNOVATIVI. ANZI, "COOL"



Per soddisfare al meglio le esigenze di professionisti e consumatori, Fondital presenta una nuova gamma di radiatori d'arredobagno

L'azienda italiana produce un'ampia gamma di radiatori arredobagno in alluminio: realizzati interamente con alluminio di prima scelta, questi prodotti garantiscono una minore inerzia termica, con conseguente risparmio energetico. Per soddisfare al meglio ogni esigenza impiantistica, sono disponibili in numerosi modelli, interassi, con finiture e colorazioni differenti.

Versatilità e design

Cool è la nuova gamma di radiatori d'arredobagno interamente in alluminio. A differenza dei modelli in acciaio risultano molto leggeri e agevolmente trasportabili, oltre che facili da installare. Particolarmente versatili, sono disponibili in 24 colorazioni e finiture tra cui lucido, opaco, texturizzato opaco e perlato, e 20 modelli. Grazie alle diverse tipologie di interasse, da 400 a 600, alle numerose altezze, da 858 a 1740, e due possibili attacchi idraulici, centrale e laterale, ciascun radiatore Cool si adatta facilmente a ogni contesto o ambiente. Tutti i modelli sono garantiti da difetti di fabbricazione per 12 anni dalla data di installazione, a condizione che l'impianto sia eseguito a regola d'arte.

Trattamento speciale

Una delle caratteristiche peculiari della gamma è Aleternum, metodo brevettato che, attraverso l'esclusivo trattamento interno a base di resina, evita la formazione di ruggini e fanghi, portando l'impianto di riscaldamento a condizione di protezione totale, in quanto viene azzerato il rischio di fenomeni corrosivi e di intasamento interno. Il trattamento Aleternum ammette

poi un ampio range di Ph, da 5 a 10, svolgendo un'azione protettiva dall'acqua con eccesso di cloruri. Il rapporto euro/watt è superiore a quello dei produttori di radiatori in acciaio e bimetallici, assicurando pertanto delle rese molto elevate.

Durevolezza nel tempo

Il radiatore resta inalterato nel corso del tempo grazie alla doppia verniciatura: l'anafresi ha effetto antiossidante, quella a polveri è in funzione di finitura esterna. Non occorre inoltre prevedere alcun defangatore, filtro o prodotto aggiuntivo: una volta eseguita l'installazione, non occorre alcuna manutenzione.

Ricerca e sviluppo

Fondital offre un'ampia scelta di radiatori pressofusi, estrusi, elettrici, di design, a gas, scaldasalviette, caldaie adatte ad ogni esigenza residenziale, scaldabagni, solare, bollitori in pompa di calore. L'attenzione a tematiche nuove come le energie alternative apre nuove prospettive di sviluppo. Il dipartimento di Ricerca e Sviluppo dell'azienda italiana, insieme a un laboratorio all'avanguardia, propone soluzioni sempre più efficienti, sia in termini di prestazioni che di risparmio energetico, per soddisfare le esigenze di oggi e di domani.

Made in Italy

Tutti i prodotti, realizzati interamente in Italia, sono il risultato di un controllo costante del processo produttivo. La continua crescita delle competenze del personale porta a una maggiore specializzazione in ciascun ambito aziendale, dalla produzione agli uffici, fino alla rete vendita attiva sul territorio. Questo permette a Fondital di fare proposte chiare in termini di servizio, velocità, marginalità, supporto alla vendita e investimenti mirati.



I NOSTRI PRODUTTORI

SPIRITO INNOVATIVO

Fondital nasce nel 1970 nel bresciano, dall'intuizione di Silvestro Niboli, come costruttore di prodotti in alluminio. Nel corso degli anni diventa leader a livello mondiale nella creazione di radiatori e sistemi per il riscaldamento.

Una testimonianza della sua attenzione alle esigenze del mercato è il radiatore a gas Gazelle, nato negli anni Ottanta, che risultò talmente innovativo da prendere forza sul mercato e identificarsi come brand autonomo.

L'esigenza di innovazione la condusse poi all'ingresso nel mondo dei caldaisti, con l'obiettivo a medio termine di spostare la propria produzione dall'idea di prodotto al concetto di sistema integrato per soddisfare l'utente in tutte le proprie esigenze climatiche.

Queste scelte dimostrano l'importanza di saper cogliere le richieste più o meno esplicite del mercato, così da fornire risposte tempestive alle sempre nuove esigenze con prodotti e servizi adeguati.

Tutto ciò grazie alla passione e alla continua crescita del proprio personale che da sempre è il cuore di Fondital.

DIALOGO DI FILIERA

Nell'operato di Fondital è centrale la coerenza con la propria visione d'impresa: incontrare e collaborare con partner che intendano sposare un progetto a lungo termine e condividano i valori della marginalità, dell'equilibrio di mercato e della politica dei prezzi, con l'obiettivo creare un sistema unito e vincente.

Tutto ciò per garantire prodotti e servizi d'eccellenza, in grado di generare una crescita continua e condivisa da tutta la filiera.

fondital

BE INNOVATIVE



SOLUZIONI STANDARD E SU MISURA



Fondata nel 1933 da Enrico Tentori, nel corso degli anni OTER ha saputo evolversi proponendo prodotti sempre più tecnologici e ricchi di contenuti, in costante equilibrio con le esigenze del mercato. Oggi è tra i leader in Italia nel campo della termoidraulica, del fissaggio di idrosanitari e tubazioni in genere. L'implementazione della capacità produttiva, attraverso i suoi vari reparti, le ha permesso di strutturarsi e identificarsi con 4 differenti famiglie di prodotto: Otercontract, Oterfix, Aquaoter e Oterforging. Questi marchi diventano così gli elementi identificativi dei prodotti specifici per i sistemi di fissaggio, per la termoidraulica e per la produzione "su misura".

Qualità e velocità

Tutta la produzione è da sempre volta alla ricerca della qualità e alla semplificazione del lavoro dell'installatore termoidraulico. Gli input provenienti dal mercato denotano infatti la richiesta, da parte degli operatori, di prodotti testati e di qualità, che rendano agevole e veloce la posa in opera, e permettano di garantire al cliente finale un impianto certificabile sia dal punto di vista della sicurezza che della qualità del lavoro svolto. Un semplice raccordo di bassa qualità oppure non installato correttamente può infatti determinare un danno economico e lo spreco di un bene primario come appunto è l'acqua.

Tecnologia e qualità

I prodotti OTER nascono dall'impiego di molteplici materiali. In particolar modo acciaio per lo stampaggio a freddo di raccordi idraulici e tappi per radiatori in alluminio, acciaio e ghisa, lamiera decapata e in acciaio inox per collari e sistemi di staffaggio, ottone per la raccorderia idraulica tornita.

Prodotto tracciabile

Il made in Italy di OTER è certificato e controllato a partire dalla materia prima utilizzata, fino alla rintracciabilità del prodotto finito, con relativa assunzione di responsabilità ove queste si evidenzino.

L'azienda continua a investire per rinnovare e attrezzare le macchine, adattandole anche alla produzione di articoli customizzati per il settore dell'automotive e dell'oleodinamica. La recente crisi economica e i cambi di tecnologia negli impianti l'hanno infine portata a diversificare la produzione.

Cosa significa "innovazione"

Per OTER vuol dire ricerca continua di soluzioni che rendano migliore la vita di tutti. È anche un continuo aggiornamento dell'attività produttiva, attraverso investimenti che permettano di creare prodotti in grado di soddisfare tutte le esigenze e offrire una risposta alle diverse situazioni che nascono in fase di installazione.

Sistemi di staffaggio antisismici

I recenti eventi sismici che hanno colpito l'Italia hanno generato la consapevolezza che i sistemi di staffaggio per tubazioni sospese debbano avere una certificazione antisismica, a garanzia che l'insieme dei prodotti usati possa resistere a questi catastrofici eventi.

Attraverso l'impiego di profili, moduli componibili, collari, barre filettate e altro ancora, OTER è in grado di creare strutture di sostegno dei sistemi di distribuzione acqua ed aria, che soddisfino tale requisito. In collaborazione con studi tecnici

I NOSTRI PRODUTTORI

specializzati, è stata sviluppata la possibilità di progettare e certificare i sistemi di staffaggio antisismici.

L'evoluzione del cartongesso

I sistemi di fissaggio per sanitari su pareti in cartongesso, in catalogo da oltre vent'anni, sono stati costantemente adeguati fino alla creazione di nuovi articoli che seguono l'evolversi delle tecniche d'installazione, distinguendosi per alcune caratteristiche peculiari: l'essere completamente premontati e semplici da mettere in opera.

Il tutto è stato "appreso" attraverso l'attività sui cantieri, svolta in collaborazione con chi utilizza quotidianamente questi prodotti.

Soluzioni specifiche, anche per il contract

Per andare incontro alle problematiche che il progettista e l'installatore si trovano e si troveranno sempre di più a fronteggiare in conformità con le leggi in essere, è nata "OTERCONTRACT", divisione dedicata allo sviluppo di progetti che prevedono l'impiego di prodotti sia standard che progettati e costruiti ad hoc per il mercato dei contractor. Tra questi i collari su misura per le tubature di drenaggio per la diga GIBE III in Etiopia, nonché l'ampliamento della Metropolitana di Copenhagen con tutto il sistema di fissaggio componibile in AISI 316.

Gli investimenti in innovazione riguardano anche le storiche OTERFIX e AQUAOTER: la prima soddisfa le esigenze di fissaggio su qualsiasi tipo di materiale base, la seconda include prodotti e soluzioni specifiche per impianti di riscaldamento e idraulici.

L'importanza delle relazioni

L'azienda presta una forte attenzione al rapporto personale instaurato con i clienti.

In qualità di realtà familiare, crede molto nelle relazioni sia al proprio interno che nei confronti dei propri interlocutori e dei relativi clienti. OTER è al servizio dei suoi clienti e dei clienti dei suoi clienti stessi.

OTER

HYDRAULIC & FIXING SYSTEM



MCE 2018, Idronext c'è



Per dare continuità al programma Academy, saremo presenti con un nostro stand all'edizione 2018 della Mostra Convegno Expocomfort, in programma dal 13 al 16 marzo alla Fiera di Milano. Partecipando a quest'importante rassegna, vogliamo esprimere concretamente il significato di partnership: abbiamo infatti coinvolto ben 25 produttori – selezionati dalla commissione prodotto Idronext – che saranno a loro volta presenti in fiera con il proprio stand. Per le quattro giornate della rassegna, stimiamo di entrare in contatto con oltre 1.500 operatori termoidraulici selezionati dalle rivendite Idronext di tutta Italia che, tramite un programma di lavoro precedentemente comunicato tramite la rivendita stessa, potranno continuare a interagire con ciascun produttore.

Occhio al coupon!

Abbiamo predisposto un coupon che l'installatore dovrà compilare con tutti i suoi dati e programma che l'operatore termoidraulico potrà richiedere direttamente alla rivendita partner idronext di sua fiducia e riferimento.

Presso tutti gli stand dei produttori partner di Idronext ci sarà un check point presso il quale farselo vidimare con un bollino che attesta l'avvenuta visita.

In base al numero dei bollini ricevuti, l'operatore potrà ritirare dei prestigiosi cadeau presso il nostro stand e partecipare all'estrazione di altrettanto prestigiosi premi.

Altre novità di primavera

Marzo è il mese che porta in dote anche il catalogo generale Idronext 2018 e due strumenti affini: i cataloghi TecnoNext e CasaNext.

Il primo contiene informazioni dettagliate su oltre 30.000 articoli ad alta rotazione - tra materiale its ed elettrico - a marchio TecnoNext, forniti in blister e disponibili in aree a libero servizio presso le rivendite partner; il secondo è dedicato ai prodotti da showroom. Tutti e tre i supporti saranno disponibili direttamente presso i punti vendita, dove è possibile richiedere anche la password d'accesso al Gestionale Academy: quest'area riservata contiene cataloghi, listini, certificazioni e normative dei produttori partner Idronext, nonché l'elenco delle rivendite con relativi siti web.

Chi ne usufruisce può tenersi aggiornato su tutte le iniziative in programma sul territorio, compresi i Workshop Idronext Academy che riprenderanno a partire da maggio su tutto il territorio nazionale.

SERVIZI IDRONEXT

IDRONEXT
la distribuzione del futuro

ACADEMY
BY IDRONEXT

mce mostra convegno®
expocomfort

13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

IDRONEXT - PADIGLIONE N.2 - STAND G55-G57



PROGRAMMA ACADEMY MCE 2018

Riservato operatore
Termoidraulico
Rivendita Partner idronext

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

**RITIRA SCHEDA DI PARTECIPAZIONE MCE/18 IDRONEXT ACADEMY
DAL TUO RIVENDITORE DI FIDUCIA PARTNER IDRONEXT
PARTECIPA E VISITA GLI STAND PRODUTTORI PARTNER IDRONEXT
VINCI PRESTIGIOSI CADEAUX**

CADEAU



**OROLOGIO
SMARTWATCH
BLUETOOTH**



**SCALDABAGNO
50 LITRI**



KENIA

Seaclub

VIAGGIO INCENTIVE IDRONEXT



SEACLUB KOLE KOLE ****S
KENIA 29 MARZO - 06 APRILE

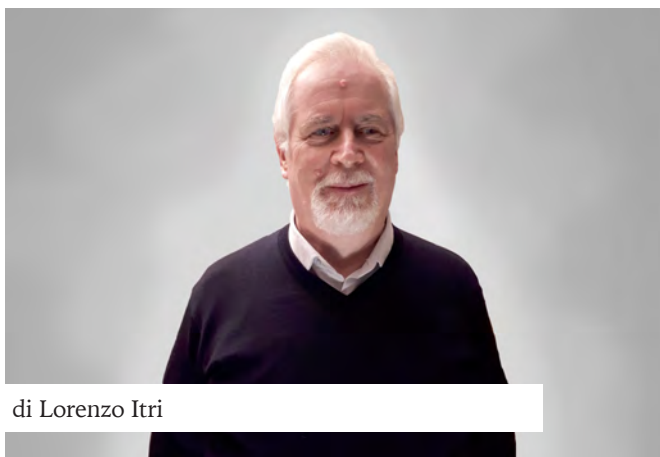
FIAT PANDA



TV 40"



POTENZA ED ENERGIA, IN TEORIA E IN PRATICA



di Lorenzo Itri

Che differenza c'è tra potenza ed energia intesa come lavoro compiuto? Spieghiamo la differenza tra questi concetti con degli esempi pratici, partendo dal generale per arrivare al particolare.

100 cioccolatini all'ora

In una fabbrica di cioccolatini c'è una macchina con uno stampo da 100 formine nelle quali versare il cioccolato: così riesce a produrne 100 in un'ora. Questa è la **potenza** della macchina. Se la macchina **lavora** per 10 ore, sarà in grado di produrre 1.000 cioccolatini: questo è il **lavoro compiuto, ossia l'energia spesa**. Quindi l'energia è la potenza moltiplicata per il tempo.

Forze diverse

In un capannone occorre spostare due tubi da 1" da una parete all'altra. Il primo tubo viene preso da un operaio molto robusto che compie il **lavoro** in pochi secondi. Il secondo è affidato a un ragazzo meno prestante che nel percorso tra le due pareti si ferma ogni tanto per rifiatore un po': riesce a portare il tubo a destinazione soltanto dopo un'ora. Entrambe le persone hanno compiuto lo stesso lavoro e quindi **l'energia spesa** è identica, ma la prima usa una potenza elevata, la seconda una potenza minore e intermittente: nonostante questo, **l'energia e il lavoro sono uguali**.

Il caso dello scaldabagno

In uno scaldabagno elettrico da 100 litri è installata una resistenza la cui targhetta riporta la dicitura "230VAC 1500W" che rappresenta la **potenza** della resistenza. Se lo scaldabagno resta acceso per mezz'ora, la quantità di lavoro che compie - ossia l'energia spesa - è 750 Wh (Watt per ora); rimanendo acceso per due ore, l'energia spesa sarà pari a 3000 Wh. Quindi il W identifica la potenza in Watt, il Wh (watt per ora) l'energia. Potenza nulla Poniamo il caso di un impianto fotovoltaico con

una potenza installata di 10 kW. Di notte o in un giorno molto nuvoloso, non svolgerà alcun lavoro e quindi non produrrà alcuna energia. In queste condizioni la sua potenza è nulla, pari a 0, poiché l'energia è la potenza moltiplicata per il tempo: $[0 \times t] = 0$.

La Kcal spiegata

Ecco un esempio finale che riguarda la Kcal, intesa come quantità di calore da fornire a un litro di acqua per innalzare la temperatura di 1 grado. Abbiamo 2 scaldabagni elettrici da 200 litri: nel primo è installata una resistenza da 1500W, nel secondo una da 3000W. Desideriamo portare entrambe con i rispettivi 200 litri di acqua da 10°C a 60°C. Anzitutto calcoliamo il salto termico, che è la differenza tra la temperatura che desideriamo raggiungere e quella di partenza. Dunque $60 - 10 = 50$ gradi. Poiché il calore specifico dell'acqua è 1, moltiplicheremo tra loro 3 grandezze: la quantità di acqua, il **salto termico**, il calore specifico dell'acqua: $200 \times 50 \times 1$. Otteniamo 10.000Kcal, che è l'energia da fornire ai 200 litri per innalzarli di 50°C.

Ora, tenendo presente che per passare da W a Kcal/h occorre moltiplicare per 0,86 ($860 \text{ Kcal/h} = 1000\text{W}$), procediamo con i calcoli.

$1500\text{W} \times 0,86 = 1290 \text{ Kcal/h}$ (potenza)
$3000\text{W} \times 0,86 = 2580 \text{ Kcal/h}$ (potenza)

Proseguendo nei calcoli, ecco cosa otteniamo:

Primo scaldabagno:	
$10.000/1290 = 7,75$	che arrotondiamo a 8 ore impiegate per innalzare 200 litri di 50°C.
Secondo scaldabagno	
$10.000/2580 = 3,87$	che arrotondiamo a 4 ore

In pratica, puoi tenere presente che per lo stesso lavoro da compiere, l'energia è uguale ma varia solo il tempo: a un tempo breve corrisponde una potenza grande, a un tempo lungo una potenza piccola.

Per energia e potenza esistono diverse unità di misura. Ecco quali sono. (segue tabella)

PER ENERGIA E POTENZA

ENERGIA E LAVORO Unità base del sistema S.I.: Joule (J)=(N m)

UNITÀ DI MISURA	SIMBOLO	SIMBOLO						
		J	kgm	BTU	W H	kcal	CV h	HP h
joule	1 j =	1	0,10197	0,0009478	0,0002778	0,0002388	0,3776x10 ⁻⁶	0,3725x10 ⁻⁶
Chilogrammetro	1 kgm =	9,80665	1	0,009295	0,002724	0,00234	3,703x10 ⁻⁶	0,365x10 ⁻⁶
British Termal Unit	1 BTU =	1.055,07	107,66	1	0,2930	0,2520	0,0003987	0,0003926
Wattora	1 W =	3.600	367,09	3,413	1	0,860	0,00136	0,001341
Chilocaloria	1 kcal =	4.186,8	426,92	3,9683	1,163	1	0,001581	0,001559
Cavallo vapore ora (metrico)	1 CV h =	2.647.780	269.910	2.508	735,5	632,5	1	0,98632
Cavallo vapore ora (britannico)	1 HP h =	2.684.520	273.745	2.547	745,65	641,3	1,01387	1

POTENZA Unità base del Sistema S.I.: Watt (W)

UNITÀ DI MISURA	SIMBOLO	SIMBOLO						
		BTU/h	W	kcal/h	kgm/s	CV	HP	
British Termal Unit/hour	1 BTU/h=	1	0,2930	0,2520	0,02988	0,0003987	0,0003926	
Watt	1 W =	3,413	1	0,860	0,10197	0,00136	0,001341	
Chilocaloria/ora	1 Kcal/h=	3,9683	1,163	1	0,11859	0,001581	0,001559	
Chilogrammetro/secondo	1 kgm/s=	33,467	9,80665	8,424	1	0,01333	0,01315	
Cavallo vapore ora (metrico)	1 CV =	2.508	735,5	632,53	75,0	1	0,98632	
Cavallo vapore ora (britannico)	1 HP =	2.547	745,7	641,3	76,04	1,01387	1	

*La Termoidraulica Eurogas di Senigallia, partner di Idronext, dispone di un'aula attrezzata per corsi e conferenze. Organizza e ospita corsi per patentino frigoristi, sulle normative di settore, meeting per la presentazione e l'assistenza sui nuovi prodotti.



IDRONEXT

la distribuzione del futuro



RISERVATO OPERATORE TERMOIDRAULICO

CATALOGHI - LISTINI - SCHEDE TECNICHE - NORMATIVE

**RICHIEDI PASSWORD DEL GESTIONALE ACADEMY
ALLA RIVENDITA PARTNER IDRONEXT DI TUA FIDUCIA**

PRODUTTORI PARTNER





www.idronext.it