

domo tecnica .ch



Ottobre 2020

Marché24:
fare acquisti 24 ore su 24

Pagina 6

Intervista a Roger Basler:
focalizzarsi ancora di più sui clienti

Pagina 4

Nuova pompa di calore a Oetwil an der Limmat:
calore tutto l'anno

Pagina 16

**meier
tobler**

- 4 Chi siamo
- 8 Nuovi prodotti
- 10 Focus
- 14 Referenze
- 23 Igiene degli impianti di ventilazione
- 26 News fornitori
- 32 News dal settore
- 34 Bene a sapersi
- 36 Clienti Meier Tobler

Roger Basler (a destra) e Heinz Bösiger sono stati fotografati a fine agosto nel Marché24 di Wallisellen. Per la foto di copertina hanno tolto brevemente la loro mascherina protettiva. (Foto: rl)



23

Ora l'aria sa di pulito



4

«Dobbiamo focalizzarci ancora di più sui nostri clienti»



14

Alte prestazioni in cantina



20

«smart-guard» semplifica tante cose»

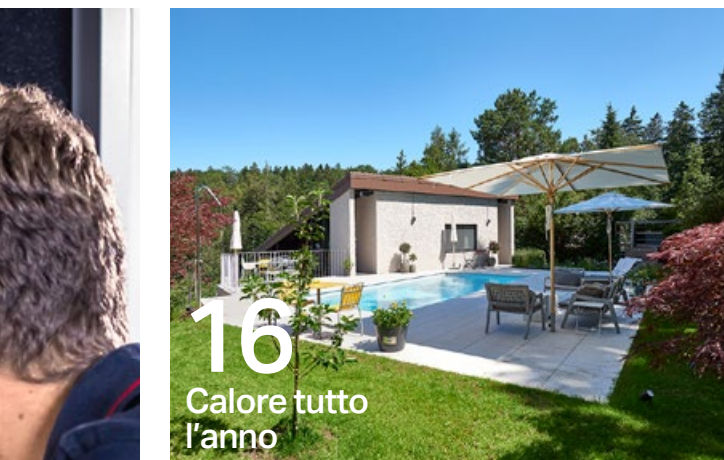


Cari lettori

Da circa un mese la gestione operativa di Meier Tobler è in nuove mani. Il nostro nuovo CEO, Roger Basler, ha assunto la carica il 1° settembre 2020. Roger Basler vanta un impressionante bagaglio di esperienze nella tecnica degli edifici – maturata da ultimo come CEO di lungo corso della Franke Water Systems SA – e nell'industria dei beni di consumo. Coniuga così una profonda conoscenza del settore con uno spiccato orientamento al cliente. Questo lo rende il CEO ideale di Meier Tobler. Roger Basler sa perfettamente cosa vi aspettate da noi in veste di clienti, vale a dire i prodotti migliori, un'alta disponibilità della merce e un servizio di prim'ordine. E questo a giusta ragione. Con la sua esperienza e lo sguardo fresco di chi arriva da fuori, analizzerà lo stato delle cose, porterà nuove idee e renderà Meier Tobler ancora migliore. Per farlo potrà avvalersi del pluriennale e prezioso lavoro del suo predecessore, Martin Kaufmann, che ha contribuito in modo decisivo a farci diventare quello che siamo oggi: l'azienda svizzera leader nel settore dell'impiantistica. Noi vi offriamo il più ampio assortimento di prodotti, la più estesa rete di assistenza tecnica, il maggior numero di punti di ritiro e il più grande shop online del settore. E sarà così anche in futuro.

Come vedete, ci sarà del nuovo, ma le buone pratiche non cambiano. Siamo lieti di percorrere insieme a voi il futuro cammino.

Silvan G.-R. Meier
Presidente del Consiglio
di amministrazione



16
Calore tutto
l'anno



32
«riscaldamenti a combustibili
fossili hanno una data di scadenza»

«Dobbiamo focalizzarci ancora di più sui nostri clienti»



Roger Basler durante l'intervista a Schwerzenbach. (Foto: rl)

Dal 1° settembre, Roger Basler è il nuovo CEO di Meier Tobler. Per l'inizio della sua attività lavorativa, «domotecnica.ch» lo ha incontrato. In questa intervista ci spiega dove vede i punti di forza dell'azienda e come intende migliorarli ulteriormente. Per lui è particolarmente importante focalizzarsi ancora di più sui clienti e attuare in modo sistematico la promessa del marchio «La domotecnica semplificata».

domotecnica.ch: Signor Basler, qual è stata la prima cosa che ha fatto come nuovo capitano a bordo di Meier Tobler?

Roger Basler: Già nel mio primo giorno di lavoro ho avuto modo di partecipare ad una riunione di vendita e visitare il nostro centro logistico di Nebikon (LU). Poi, nelle settimane successive, ho per esempio seguito alcuni tecnici di servizio nel loro lavoro e ho visitato varie regioni di vendita. Questo mi ha permesso di farmi un buon primo quadro generale di Meier Tobler.

Qual è stata la sua prima impressione della nuova società?

Ho incontrato collaboratrici e collaboratori molto impegnati che si dedicano con solerzia alla loro azienda e ai loro clienti. Questo è molto positivo. Naturalmente, vi sono anche settori che hanno bisogno di essere ottimizzati, ma affronteremo questo aspetto gradualmente.

Lei assume non solo la direzione di una nuova azienda, ma si cimenta anche in un nuovo ramo d'attività. Cosa significa questo per lei?

Ogni nuovo compito, ogni nuova azienda significano una nuova sfida, cosa di cui ho il dovuto rispetto. In fin dei conti, in ogni ramo d'attività si tratta di identificare e soddisfare le esigenze dei clienti offrendo loro un prodotto, un marchio o una prestazione di servizio ottimale. Negli ultimi sette anni ho lavorato nel settore degli impianti sanitari a livello mondiale. Pertanto conosco almeno l'importanza degli installatori e la via da seguire per raggiungere i clienti.

Gli installatori svolgono un ruolo decisivo per l'attività commerciale di Meier Tobler. Per quanto riguarda questo partenariato, su cosa vuole mettere l'accento in futuro?

L'installatore è chiaramente il nostro cliente principale, quindi dev'essere al centro della nostra attenzione. In quest'ambito, Meier Tobler ha già fatto molto. Dobbiamo però adattare ancora meglio i nostri quattro settori, ovvero le attività commerciali, il servizio, la produzione di calore e i progetti di climatizzazione, alle esigenze dei nostri clienti e sostenerli nel loro lavoro. Per il cliente dev'essere semplice lavorare con noi. Dobbiamo quindi offrire loro la «Domotecnica semplificata».

Per raggiungere gli obiettivi climatici, è indispensabile risanare i vecchi impianti. Cosa intende fare affinché Meier Tobler sia scelto come primo partner per i risanamenti?

Meier Tobler si trova in una posizione ideale per partecipare e contribuire alla necessaria svolta energetica. Abbiamo le migliori carte in mano per farlo. Da un lato abbiamo la nostra grande organizzazione del servizio operativa in tutta la Svizzera, dall'altro offriamo agli installatori una grande vicinanza e rapidità di reazione con la nostra attività commerciale e i nostri 47 Marché. Per quanto riguarda la rapidità, il nostro nuovo «configuratore online» ci permetterà di essere ancora più celeri e di preparare le offerte in un batter d'occhio. Infine, ma non per questo meno importante, ottimizziamo costantemente il nostro assortimento di prodotti.

Ha citato aspetti che potrebbero essere cambiati o migliorati. Quali sono le sue priorità per i prossimi dodici mesi?

Siamo molto ben posizionati nelle attività commerciali e nel servizio e qui siamo sulla buona strada. Rivolgerò la mia attenzione alla produzione di calore e alla nostra redditività. In quest'ambito dobbiamo migliorarci notevolmente nei prossimi dodici mesi. Per raggiungere questo obiettivo, rafforzeremo il nostro portafoglio nel settore della produzione di calore e nel contempo semplificheremo la complessità nel settore delle attività commerciali.

Come intende procedere?

Questo non riguarda tanto l'assortimento di prodotti. Si tratta piuttosto di semplificare le relazioni con i clienti e, in particolare, i processi che occorre rendere ancora più semplici, per esempio attraverso l'automazione. Il nostro e-Shop e «Marché@work» ne sono un buon esempio. È quindi necessario semplificare anche i processi interni. Prima di tutto vogliamo mantenere la promessa del nostro marchio: «La domotecnica semplificata». Ciò significa che per i nostri clienti è semplice lavorare con noi: quando si chiama Meier Tobler, si ottiene una soluzione in brevissimo tempo.

Il nuovo Marché24 è un buon esempio di automazione?

Di fatto, tutti i nostri 47 Marché sono talmente vicini ai nostri clienti che questo contribuisce già di per sé alla semplicità. Se ora prolunghiamo i nostri orari di apertura o addirittura li aboliamo del tutto, offrendo la possibilità di utilizzare il

Marché 24 ore su 24 e sette giorni su sette, allora faremo chiaramente un passo in direzione della «convenience», ossia della comodità per i nostri clienti.

Lei è anche un esperto in fatto di marchi. Come valuta oggi il marchio Meier Tobler e cosa intende fare per rafforzarlo ulteriormente?

Dapprima una considerazione molto importante: il marchio è sempre la somma di tutti gli incontri che si fanno con l'azienda, i suoi dipendenti e i suoi prodotti. Per questo motivo, un marchio non può semplicemente essere riorientato. E non è neppure necessario farlo: Meier Tobler è percepita come un'azienda solida. Ora dobbiamo tradurre nei fatti la promessa del marchio, ossia «La domotecnica semplificata» e rendere questa semplicità tangibile per il cliente. In inglese si direbbe: «easy to do business with us», ovvero è semplice lavorare con noi.

I collaboratori e le collaboratrici come possono concretizzare ancora meglio questo aspetto nell'ambito del loro lavoro quotidiano?

Ho notato una buona dose di autocritica tra le collaboratrici ed i collaboratori che ho incontrato finora. Questa è la base per cambiare e migliorare. Se tutti concretizzano questo aspetto nei loro rispettivi settori - e qui inizio da me stesso - allora ci avvicineremo sempre più alla «domotecnica semplificata». Non credo che siamo lontani dal raggiungere questo obiettivo, ma dobbiamo portare a termine certi progetti in modo mirato per eliminare i problemi esistenti.

Nel settore svizzero dell'impiantistica, i buoni collaboratori sono altamente contesi. Cosa intende fare affinché continuo ad esserci abbastanza professionisti dell'impiantistica?

La nostra eterogeneità fa di Meier Tobler un'azienda alquanto unica nel suo genere. Questo ci rende un datore di lavoro interessante che offre a tutti i dipendenti la possibilità di svolgere compiti significativi in relazione con la svolta energetica. Lavoriamo in un ambiente in cui le collaboratrici e i collaboratori possono realizzarsi e perfezionarsi professionalmente. La carenza di personale qualificato riguarda l'intero ramo d'attività. Ogni attore deve assumersi le proprie responsabilità. Da Meier Tobler lo facciamo in modo mirato, per esempio con la formazione di base e continua di tutti i collaboratori e tutte le collaboratrici, e naturalmente con la formazione degli apprendisti.

Che apparecchi troviamo esattamente nel locale riscaldamento del nuovo CEO di Meier Tobler?

La tecnologia mi ha sempre interessato. Quando abbiamo costruito la nostra casa 17 anni fa, abbiamo optato per una pompa di calore a sonda geotermica e, più recentemente, per un impianto fotovoltaico. A causa della differenza d'età dei prodotti, i singoli apparecchi non comunicano però tra loro. Rendere possibile questa comunicazione offre un grande potenziale. Questo è il futuro, e non solo nel mio caso.

Di cosa si rallegra maggiormente da Meier Tobler?

Ciò che mi rallegra e mi stimola è generare successo con il mio team e i miei dipendenti e insieme a loro creare nuovamente valore per tutti gli «stakeholder», ossia i gruppi d'interesse nell'azienda. E non vedo l'ora di farlo! (e)

«Nel Marché24, i clienti possono fare acquisti 24 ore su 24»



Scanner e cellulare: Heinz Bösiger spiega la facilità di funzionamento del Marché24. (Foto: rl)

In aprile, il nuovo Marché di Wallisellen è diventato la seconda filiale in Svizzera a introdurre il concetto di self-service. Dal 24 settembre è addirittura aperto 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. Si tratta quindi del primo Marché24 della Svizzera. Intervista a Heinz Bösiger, responsabile del dipartimento Retail e e-business di Meier Tobler.

domotecnica.ch: Signor Bösiger, il Marché di Wallisellen (ZH) è il primo Marché24 in Svizzera ad essere aperto 24 ore su 24. Come funziona esattamente?

Grazie alla tecnologia più moderna, nel Marché24 i nostri clienti possono acquistare gli articoli desiderati 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. Per accedere al Marché occorre solo avere un account dell'e-shop di Meier Tobler, con cui si effettua poi il login sul proprio smartphone. Durante i normali orari di apertura, Valentino Preite, responsabile del Marché, e il suo team sono naturalmente a disposizione per consigliare e assistere i nostri clienti in loco. In questa fascia oraria tutto rimane come prima.

Com'è nata quest'idea?

L'idea mi è venuta già molti anni fa quando ho visto i negozi aperti 24 ore su 24 e 7 giorni su 7 in Asia e America. Negli Stati Uniti, il più famoso è certamente Amazon Go. Quando

un anno fa abbiamo creato il primo Marché self-service a Bulle (FR), ho capito subito che la sua apertura 24 ore su 24 doveva essere il passo successivo che Meier Tobler doveva intraprendere. Nel giro di un anno abbiamo sviluppato e realizzato quest'idea ambiziosa. Questi progetti sono molto complessi e molte aziende hanno difficoltà ad attuarli. È sempre importante tener presente che il sistema dev'essere facile da usare per il cliente, altrimenti tali concetti non hanno alcuna possibilità di successo.

Chi beneficerà in particolare di questa nuova prestazione di servizio?

Soprattutto i nostri clienti, a cui offriamo così la possibilità di essere più flessibili ed indipendenti. Sempre più spesso ci troviamo tutti confrontati a ingorghi e problemi di traffico. Ci vogliono quindi nuovi concetti per pianificare e svolgere il proprio lavoro in modo semplice ed efficiente. Grazie al Marché24, l'installatore può già venire da noi la mattina presto, prima di andare a lavorare, sul mezzogiorno o la sera, dopo il traffico pendolare, e acquistare la merce che gli occorre in tutta tranquillità, ciò che gli fa risparmiare molto tempo. Di notte o nei fine settimana, la nostra nuova prestazione di servizio è inoltre ideale quando si verificano dei casi d'emergenza o per quei lavori che possono essere svolti solo in queste particolari fasce orarie.

I clienti che utilizzano il Marché al di fuori dei normali orari di apertura hanno accesso all'intero assortimento di prodotti oppure ci sono restrizioni?

Sì, hanno accesso a quasi tutti i 6000 articoli. È questo a rendere il concetto così attrattivo. Abbiamo solo alcune poche eccezioni. Si tratta soprattutto di prodotti chimici con schede di sicurezza. Al di fuori dei normali orari d'apertura non siamo autorizzati a venderli.

Anche gli articoli ordinati possono essere ritirati 24 ore su 24?

No. Questo non è ancora possibile per il momento.

Come garantite esattamente la sicurezza dei vostri clienti? Per esempio, per fare in modo che non ci siano troppe persone contemporaneamente nel Marché per via del coronavirus, o che sia possibile reagire immediatamente in caso d'incidente?

A questo scopo ricorriamo all'intelligenza artificiale. Il sistema installato rileva ogni incidente e sorveglia l'intero Marché. Se dovesse essere necessario, il sistema è in grado di intervenire in modo autonomo e persino di allertare i servizi di soccorso.

Avete già ricevuto i primi feedback da parte dei clienti?

I clienti sono entusiasti. Molti utilizzano già questo nuovo concetto di Meier Tobler e vorrebbero che più sedi fossero organizzate in questo modo.

Quando sarà inaugurato il secondo Marché24?

Non lo sappiamo ancora. L'esperienza del Marché di Wallisellen ci permetterà di acquisire un importante know-how in materia e quindi di migliorare ulteriormente il concetto.

Cosa ci vuole per dotare un Marché di questa nuova prestazione di servizio?

Ci vogliono le tecnologie più moderne. A tale fine ricorriamo a diversi sistemi cloud e di accesso. Come detto, ci affidiamo anche all'intelligenza artificiale per garantire la sicurezza. Inoltre, il Marché dev'essere appositamente attrezzato in modo che tutti gli articoli possano essere venduti 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. Siamo fieri di aver sviluppato noi



Per accedere al Marché24 in qualsiasi momento, basta connettersi all'e-Shop tramite il browser e richiedere il codice d'accesso.

«Grazie alla tecnologia più moderna, nel Marché24 i nostri clienti possono acquistare gli articoli desiderati 24 ore su 24 e 7 giorni su 7.»

Heinz Bösiger

stessi questo sistema e solo due persone ne conoscono i dettagli: un collaboratore ed io.

Da settembre alla fine di novembre alcuni Marché sono inoltre aperti anche sul mezzogiorno. Grazie a tutte queste misure e innovazioni venite incontro anche ad una crescente esigenza della clientela che chiede maggiore flessibilità e individualità?

Sì, assolutamente. Questo desiderio è emerso chiaramente nei sondaggi tra i clienti. Per me è molto importante soddisfare queste esigenze il più rapidamente possibile e nell'interesse della clientela. Il nostro obiettivo non è solo di accontentare i nostri clienti, bensì vogliamo anche entusiasmarli veramente. Ed è per questo che sono anche contento dell'ottima accoglienza riservata al Marché24.

Ci sono ancora altre idee nel cassetto per avvicinarsi maggiormente ai clienti in fatto di orari o ubicazioni?

Negli ultimi due anni abbiamo fatto molto per avvicinarci maggiormente ai nostri clienti. Da un lato con il servizio di consegna a partire dal Marché e dall'altro con il concetto «marché@work», per il quale ora lavora un team di quattro persone. Nel prossimo futuro continueremo a sviluppare e ottimizzare costantemente queste due prestazioni di servizio.

Tra cinque anni, tutti i 47 Marché saranno aperti 24 ore su 24?

No, non credo proprio. Ma ci sono due o tre regioni interessanti in Svizzera in cui la possibilità di avere un Marché24 sarà sicuramente un'ottima soluzione. (el)

Nuovi prodotti



Fuori rimane tutto tranquillo

Il funzionamento particolarmente silenzioso è ormai diventato un must per le pompe di calore aria-acqua installate all'esterno. Il corpo dell'unità esterna della nuova Oertli LAN 35TBS è stato concepito ad hoc per soddisfare questa esigenza. Ma anche al suo interno, la pompa di calore presenta la tecnologia più avanzata con cui si ottiene un'efficienza di massimo livello.

Nuove costruzioni o risanamenti: se si prevede l'impiego di una pompa di calore aria-acqua per installazione esterna, questa deve essere prima di tutto silenziosa e poi compatta. La nuova Oertli LAN 35TBS soddisfa al meglio entrambi i requisiti. E non è tutto: il corpo dell'unità esterna è stato ottimizzato sotto il profilo dei flussi, così da ridurre di fatto le emissioni di basse frequenze. Il funzionamento silenzioso deriva anche dall'innovativo ventilatore a regime variabile e dal vano compressore insonorizzato. La calotta anti-pioggia garantisce inoltre un ulteriore abbattimento acustico, una maggiore sicurezza operativa e un'efficace protezione dagli influssi del vento e delle intemperie.

Compatta ed efficiente

Le dimensioni compatte di soli 77,5 per 106,5 centimetri hanno il grande vantaggio di poter utilizzare la pompa di calore persino in condizioni di spazio limitato. Questo la rende particolarmente interessante nelle zone densamente edificate. Con una potenza termica di 25 chilowatt e le elevate temperature di mandata di 64 gradi, la Oertli LAN 35TBS è perfetta per il riscaldamento e la produzione di acqua calda di superfici abitative fino a 750 metri quadrati. È pertanto ideale per case plurifamiliari esistenti o di nuova costruzione. Grazie a una temperatura di mandata di 55 gradi persino con temperature esterne di 10 gradi sotto zero, si presta molto bene anche per le regioni fredde. L'alta efficienza della Oertli LAN 35TBS si basa su una regolazione in funzione del fabbisogno dei due compressori nel circuito frigorifero. Se serve un solo compressore, l'altro si disinnescisce automaticamente. La pompa di calore è inoltre predisposta per lo strumento di diagnosi online «smart-guard» e può essere combinata con un impianto fotovoltaico. (el)

 meiertobler.ch/lan35tbs



Nuova caldaia a tutto gas

Diversamente dalla maggior parte dei suoi antenati, la caldaia a gas a condensazione GC8000i F di Bosch riesce a sorprendere con un elegante design. Questo non è tuttavia l'unico motivo per cui la nuova arrivata mette in ombra gli apparecchi più attempati nel locale tecnico: grazie alla tecnologia di ultima generazione e all'efficienza convincente porta il futuro in casa.

Volenti o nolenti, per molti riscaldamenti a gas è ora giunto il momento di passare a un nuovo capitolo. Quando non si desidera o non è possibile installare una pompa di calore, esistono soluzioni anche all'interno della stessa tecnologia in uso che convincono in tutto e per tutto. In tal caso, a farla da padrone per motivi ecologici ed economici è sempre l'efficienza. Ed è proprio qui che la caldaia a gas a condensazione GC8000i F di Bosch sfodera il meglio di sé: grazie alla più sofisticata tecnica della condensazione, l'efficienza è ai massimi livelli e la fascia di modulazione risulta molto ampia.

Grande soddisfazione

I pregi del nuovo concentrato di potenza mettono d'accordo tanto i proprietari di casa quanto gli installatori: con la caldaia GC8000i F il passo dal vecchio al nuovo impianto di riscaldamento si realizza in modo rapido e semplice. Gli attacchi lato acqua, disposti sul lato posteriore proprio come nelle caldaie atmosferiche, consentono una perfetta integrazione nell'impianto idraulico esistente. Le dimensioni compatte e il peso contenuto accorciano sensibilmente i tempi di trasporto e di montaggio in loco. Il sistema di evacuazione fumi in polipropilene rende a sua volta rapida e semplice l'installazione.

La caldaia a gas a condensazione GC8000i F di Bosch è disponibile in una fascia di potenza che va da 15 a 50 chilowatt con un'ampia fascia di modulazione dal 15 al 100 per cento. È dotata dello sperimentato regolatore MX25 e della centralina di sistema CW 400. Grazie all'interfaccia Internet, l'installatore può accedere al sistema di riscaldamento tramite la app HomeCom (Pro) di Bosch e l'impianto può anche essere monitorato e ottimizzato a distanza. (el)

 meiertobler.ch/gc8000i



Forti nell'industria e nel terziario

I refrigeratori di liquido a velocità variabile Aquaforce Vision di Carrier sono veri e propri campioni in fatto di affidabilità, efficienza ed ecocompatibilità. Sono disponibili in due varianti: il modello standard 30 KAVZE 350-800 e la versione premium KAVPZE 350-800.

Gli edifici di grandi dimensioni richiedono capacità frigorifere elevate, efficienti ed ecologiche. Per questo motivo, Carrier ha sviluppato i refrigeratori di liquido a velocità variabile Aquaforce Vision 30 KAVZE 350-800 e KAVPZE 350-800. Sono ideali ad esempio per ospedali, complessi residenziali, alberghi, data center ed edifici a basso consumo di energia oppure per l'industria. Grazie all'utilizzo del refrigerante naturale HFO 1234ze, le macchine vantano un valore GWP molto basso e soddisfano così le Direttive Ecodesign europee. Per le applicazioni industriali è possibile produrre in opzione l'acqua refrigerata con glicole fino a meno 12 gradi.

Entrambe le varianti convincono per i loro compressori a doppia vite a velocità variabile ad alte prestazioni di seconda generazione. I ventilatori Flying Bird e i silenziatori all'uscita dei compressori assicurano un funzionamento particolarmente silenzioso. Sempre per entrambe le macchine sono disponibili in opzione unità di recupero parziale o totale del calore.

Modello premium con dotazione aggiuntiva

Rispetto al modello standard KAVZE 350-800, la variante premium KAVPZE 350-800 presenta ulteriori innovazioni di spicco, fra cui i motori dei compressori con tecnologia a magneti permanenti. I ventilatori Flying Bird dotati di motori EC garantiscono un funzionamento molto economico. Il refrigeratore di liquido KAVPZE 350-800 raggiunge un valore SEER di 5,6 e un valore SEPR di 7,3. Durante il periodo di garanzia è compreso il collegamento da remoto per il monitoraggio del funzionamento dell'impianto. Questo servizio può essere mantenuto anche in seguito con la sottoscrizione di un contratto di assistenza. (el)

 meiertobler.ch/kavze



Lavarsi le mani senza contatto

Quando l'igiene risulta fondamentale e lavarsi le mani diventa una delle misure più importanti occorrono nuove soluzioni per le stanze da bagno e i WC. In questo caso, le rubinetterie per lavabo senza contatto della linea KWC Iqua per il settore pubblico e commerciale sono proprio ciò che serve.

La tecnologia dei sensori digitali consente di lavarsi le mani senza dover toccare la rubinetteria, a beneficio di un'elevata igiene ed efficienza. Con la nuova gamma di rubinetterie automatiche KWC Iqua, l'azienda svizzera di lunga tradizione ha introdotto un'innovazione essenziale in questi tempi di incertezza.

Flusso di acqua a comando automatico

Grazie al comando a microprocessore integrato, con la linea KWC Iqua è possibile attivare un risciacquo igienico automatico a intervalli di 12 o 24 ore e definire esattamente il ritardo di chiusura del flusso, a beneficio di un consumo di acqua ridotto. L'aeratore Cascade permette inoltre di ottenere una perfetta qualità del getto e di ridurre il rumore di flusso. Le rubinetterie della serie KWC Iqua sono di facile montaggio e manutenzione.

I sensori delle rubinetterie per lavabo sono alimentati da una pila al litio CR-P2 da 6 V, fornita a corredo, che vanta prestazioni elevate: con 100 attivazioni al giorno, l'autonomia della pila è di circa quattro anni. A seconda del tipo di prodotto scelto, la dotazione comprende anche un alimentatore a spina (100-240 V, tensione di esercizio 6 V). È inoltre possibile programmare altre funzioni, come ad esempio la «disattivazione breve» per la pulitura o l'«attivazione continua» per gestire la durata di un riempimento. Il ritardo di chiusura del flusso di acqua è a sua volta regolabile e di fabbrica viene impostato a un secondo. (el)

 meiertobler.ch/iqua

«Il lavoro non ci mancherà nemmeno tra 50 anni»



Stefan Prandini all'ingresso della sua ditta a Weinfeld. (Foto: rl)

Anche il settore impiantistico fornisce un contributo importante al raggiungimento degli obiettivi climatici 2050. In Svizzera cresce il numero degli edifici riscaldati con sistemi ecosostenibili, ma occorre fare di più – l'offensiva in favore del risanamento è solo agli inizi. Segue un'intervista con Stefan Prandini, titolare e direttore della Prandini AG di Weinfelden (TG), che si occupa di riscaldamenti, ventilazioni e impianti sanitari.

domotecnica.ch: Nel settore impiantistico si prospetta nei prossimi anni una forte spinta al risanamento per sostituire gli impianti a combustibili fossili con sistemi a energie rinnovabili. Come percepisce questa offensiva in favore del risanamento nel suo quotidiano lavorativo?

Stefan Prandini: Abbiamo riscontrato un netto cambiamento lo scorso anno e ne siamo felici. Le vendite di pompe di calore sono aumentate in modo significativo, mentre gli impianti a gasolio non vengono in pratica più richiesti. La tematica del clima è molto presente, anche nel nostro quotidiano. Ho l'impressione che i dibattiti pubblici e politici abbiano un grande influsso e non solo sui giovani, ma anche sugli over 65. Un buon 70 per cento delle persone è molto ben informato. Solo due anni fa era del tutto diverso.

Ciò nonostante, durante i colloqui di consulenza che precedono il passaggio a un sistema termico a energia rinnovabile deve probabilmente rispondere a molti dubbi e timori. Quali sono gli argomenti più ricorrenti?

Si tratta innanzi tutto di questioni tecniche: una pompa di calore è abbastanza potente per un sistema di riscaldamento a radiatori? Sì, nessun problema. Ma se utilizzo una pompa di calore non consumo molta più elettricità? No, si consuma circa la metà dell'energia elettrica che serviva in passato. E con queste risposte i clienti sono spesso già soddisfatti. La domanda sul prezzo arriva di solito alla fine.

A quel punto non c'è un brusco risveglio?

No, perché per la maggior parte sono persone informate e il fatto che all'acquisto la pompa di calore è un po' più cara non li spaventa. Altri invece, meno informati, sono in un primo momento sorpresi, finché non spiego loro che questi costi vanno considerati su un arco di 15-20 anni. Poi in genere sono più comprensivi. Racconto anche spesso di me stesso e della mia esperienza, visto che riscaldo da ormai 30 anni con le pompe di calore. Al riguardo posso confermare che dopo 20 anni una pompa di calore va sostituita. Ma le sonde geotermiche si possono tenere senza alcun problema. Credo che sia davvero importante per i clienti sapere queste cose di prima mano dagli installatori.

Quindi lei era un vero e proprio pioniere della pompa di calore?

Assolutamente sì. Già all'epoca mi era chiaro che non volevo riscaldare con il gasolio, il gas o la legna. Quando 30 anni fa ho costruito la mia casa e ho installato una pompa di calore, c'era chi scuoteva la testa. Ma a quei tempi c'era bisogno di pionieri, un po' come ovunque per muovere le cose.

Cosa serve ai clienti finali per fare il primo passo verso il futuro energetico?

Ci sono ancora moltissime persone che temporeggiano. In questi casi serve innanzi tutto una maggiore pubblicità e informazione. Non credo tuttavia che ci debba essere una maggiore pressione da parte dello Stato. Gli aspetti più importanti sono la consulenza e l'assistenza da parte di un partner specializzato come noi. Abbiamo constatato che questo supporto è enormemente apprezzato. Ai nostri clienti offriamo un pacchetto di servizi completo, che comprende ad esempio un check energetico gratuito della casa. Prepariamo anche una panoramica dei costi, in cui è riportato nel dettaglio il costo del risanamento con i diversi prodotti. Così i clienti si rendono conto che inizialmente devono investire di più, ma che in fin dei conti hanno comunque un risparmio maggiore. Ho inoltre creato un flyer per conto mio che ho poi inviato ai miei clienti. Funziona alla grande.

È perciò tutta una questione di marketing?

Sì, assolutamente. Senza un marketing efficace un'azienda delle nostre dimensioni non sopravvive. E poi servono i servizi che ho già menzionato.

Quanto sono ancora importanti le fiere per lei al giorno d'oggi?

Qui a Weinfelden abbiamo di solito una fiera in primavera che per me è sempre stata importante. Ma per il resto non c'è più nessuno che va alle grandi fiere e anche i clienti finali hanno perso interesse. E come abbiamo constatato, nemmeno le inserzioni sui giornali sono un granché efficaci. Oggi, tutto si svolge attraverso Internet.

Le commesse riguardano anche per lei principalmente le pompe di calore?

Decisamente sì. In pratica non vendiamo più impianti a gasolio. Il gas, invece, è ancora richiesto, soprattutto da parte dei proprietari che già usano una caldaia a gas per il riscaldamento. Se in un primo momento si confrontano i prezzi, un riscaldamento a gas costa praticamente un terzo rispetto a una pompa di calore e diventa difficile argomentare la discussione. Poi ci sono delle differenze regionali: nella Turgovia centrale, ad esempio, il gas è molto presente.

Che valenza ha per lei il teleriscaldamento?

È un'opzione che sta prendendo piede; ci sono sempre più fornitori, ad esempio i servizi tecnici, ma anche un numero



Stefan Prandini durante l'intervista.

«La tematica del clima è molto presente, anche nel nostro quotidiano. Ho l'impressione che i dibattiti pubblici e politici abbiano un grande influsso e non solo sui giovani, ma anche sugli over 65.»

Stefan Prandini

crescente di privati. Vedo le applicazioni soprattutto nel settore delle nuove costruzioni oppure in grandi edifici, come le piscine coperte. Pur ritenendolo ecologicamente sensato, non sono certo un grande sostenitore del teleriscaldamento, perché non mi fa vendere generatori di calore. Diventa di nuovo interessante quando possiamo vendere pompe di calore ad esempio agli impianti di depurazione per la produzione di energia termica.

Se considera l'assortimento delle pompe di calore in base alle sue esigenze, si ritiene soddisfatto o manca qualcosa?

L'assortimento varia in funzione del fornitore, nessuno può coprire da solo l'intera gamma di prodotti. Tutti si muovono nei rispettivi segmenti. Per questo motivo riesco sempre a trovare quello che mi serve.

In quali casi ci sono difficoltà di fondo per passare alle energie rinnovabili?

Nel settore delle case unifamiliari ci sono soprattutto problemi di spazio o, con un'installazione esterna, di rumore. A volte si tratta solo di una questione estetica. Ma anche in questi casi troviamo spesso una soluzione nel corso di una consulenza personalizzata. Si deve proprio parlare con le persone e mostrare loro degli esempi. Per vendere una pompa di calore ci vuole molto più tempo rispetto a un riscaldamento a gasolio o a gas. Bisogna riuscire a convincere il cliente. E servono sempre delle buone idee. L'anno scorso, dopo aver venduto una pompa di calore a un cliente in un quartiere di case unifamiliari, abbiamo invitato i vicini a visitare l'impianto tramite un flyer. Da iniziative come questa risultano spesso nuove offerte.

Quali sono i problemi maggiori che avete con le pompe di calore installate all'esterno?

Non abbiamo alcun problema, ci occupiamo noi di tutte le questioni: dai permessi di costruzione alle richieste di contributi.

Come è la situazione nel settore degli appartamenti di vacanza e delle residenze secondarie?

Tutt'altro che facile. E lo so per esperienza personale. Ho un appartamento a Savognin. Il condominio conta più di 70 comproprietari. Come pensa di poter vendere un impianto a energie alternative? Nonostante tutti gli argomenti a sfavore, la maggioranza ha deciso di far installare di nuovo una caldaia a gasolio. Vero è che sono riuscito a piazzare un prodotto di Meier Tobler, ma trovo il tutto un'assurdità. E le argomentazioni a sostegno erano tutto un programma: «Non veniamo qui molto spesso, per cui non è poi così grave.» Ma con il MoPEC questo non sarà più possibile, visto che il 20 per cento del fabbisogno termico deve essere coperto con energie rinnovabili. Anche noi abbiamo risentito molto di questa situazione fino all'entrata in vigore del MoPEC avvenuta il 1° luglio, ma ora è tutto finito.

Quanto è importante per i clienti finali poter gestire in modo autonomo la pompa di calore, il monitoraggio a distanza o l'integrazione in un sistema Smart Home?

Alcuni sono dei veri appassionati e ne vanno entusiasti. La grande maggioranza però vuole solo che il riscaldamento funzioni. All'utente comune basta semplicemente che l'impianto faccia il suo dovere, tutto il resto non gli interessa. E questo vale anche per me: mi ricordo quando sulla mia pompa di calore avevo installato contatori e misuratori, ma che alla fine non ho mai guardato. Il monitoraggio a distanza è importante soprattutto per i grandi impianti e anche noi ne gestiamo un paio.

Le risulta che simili funzioni aggiuntive siano determinanti per la scelta dell'uno o dell'altro sistema?

Al cliente medio le questioni tecniche non interessano. Spetta a noi installatori raccomandare la soluzione migliore per le loro esigenze e fornire un'assistenza continua all'impianto, con o senza monitoraggio a distanza.

In che misura la digitalizzazione influisce in generale sulla sua attività di installatore?

Riveste un ruolo importante, soprattutto a livello di pubblicità. La presenza su Internet, anche sulle piattaforme specialistiche, è molto proficua.

C'è una funzione o una caratteristica che vorrebbe poter offrire, ma che non esiste ancora nei modelli di pompa di calore disponibili oggi?

No. Come già accennato, ciascun fornitore ha un assortimento di pompe di calore diverso e se non ha quello che cerco, sono certo di trovarlo altrove. Tutte hanno però lo stesso standard tecnologico, altro non serve. A meno che qualcuno non lanci a breve sul mercato un sistema a celle a combustibile. In tal caso sarei molto interessato, perché rappresenterebbe una grande conquista.

«Per vendere una pompa di calore ci vuole molto più tempo rispetto a un riscaldamento a gasolio o a gas. Bisogna riuscire a convincere il cliente.»

Stefan Prandini

Qual è la situazione in questo settore?

Mettiamola così (e ride): ho ordinato un impianto del genere 30 anni fa e lo sto sempre ancora aspettando. Durante una presentazione sono stati offerti degli impianti di prova e ho subito colto l'occasione. Nel frattempo la ditta non esiste più. Ma torniamo al serio: spero che questa tecnologia arrivi presto. Ci sono navi e automobili alimentate da celle a combustibile, nelle case però non sono ancora arrivate.

Cosa significherebbe avere delle celle a combustibile in casa?

Si potrebbe produrre in modo autonomo elettricità, acqua calda ed energia termica con la propria piccola centrale energetica. Esistono già impianti di cogenerazione alimentati a gas. Ma prima o poi si dovrebbe anche rinunciare al gas ed è per questo che vedo un grande potenziale nelle celle a combustibile.

Quanto importante è per lei il fotovoltaico combinato con le pompe di calore?

È molto importante, ma non abbiamo i numeri per occuparcene da soli. In questi casi ricorro a una ditta partner che realizza la parte del fotovoltaico. Questo mi permette di vendere sovente questi sistemi insieme alle pompe di calore. E funziona molto bene. La collaborazione è reciproca, per cui capita spesso di ricevere richieste di pompe di calore dall'altra ditta.

Per quanto crede che ci saranno ancora i combustibili fossili nel suo settore?

Ancora per i prossimi 50 anni, sono davvero duri a morire. La lobby è molto potente e il petrolio serve ancora per molti altri scopi. Io stesso offro ancora questi prodotti, ma solo come ultima soluzione. Per contro ho spesso visto delle grandi amministrazioni far installare ancora degli impianti di riscaldamento a gasolio all'ultimo minuto, una vera follia.

Un tema importante per i risanamenti sono gli incentivi finanziari. Qual è la situazione nel Cantone di Turgovia?

Direi che la situazione è ottima. Se si passa da un riscaldamento a gasolio o gas a un impianto a sonde geotermiche si ricevono 10'000 franchi. Se si decide in installare una pompa di calore aria-acqua, il contributo è di 4000 franchi. Siamo molto avanti rispetto ad altri Cantoni. Sono incentivi importanti per promuovere il risanamento. E, come detto, ci occupiamo volentieri di tutte le incombenze. I clienti lo apprezzano molto. Dall'inoltro della richiesta al versamento del contributo passano circa tre mesi.

In generale non si dovrebbe risanare molto di più?

Quali sono i problemi maggiori?

Nel canton Turgovia il problema maggiore è stato risolto il 1° luglio. Da allora è il legislatore che detta le regole del gioco. Nel frattempo, l'interesse per le pompe di calore e gli impianti solari è cresciuto. L'implementazione del MoPEC nella legislazione cantonale era l'unico modo per fare pressione.

Cosa succede in caso di emergenza quando il vecchio riscaldamento si guasta improvvisamente?

Siamo pronti anche a queste evenienze e forniamo al cliente un riscaldamento mobile di emergenza. Ne abbiamo ben tre a magazzino, ma per la maggior parte del tempo sono più o meno tutti in uso. Questo è molto importante. In un secondo momento valutiamo insieme al cliente quali possono essere le soluzioni a lungo termine.

Che altro tipo di supporto le servirebbe da parte della politica, del settore o di singole aziende?

Sono io stesso attivo nel settore e vedo che si sta facendo un buon lavoro. Dei fornitori sono molto soddisfatto, e anche di Meier Tobler: con il nostro interlocutore di riferimento abbiamo un rapporto eccellente.

Proviamo a gettare uno sguardo al futuro. Con che ottimismo guarda ai prossimi 12 mesi nel settore dei risanamenti?

Nonostante l'attuale situazione con il coronavirus rileviamo un buon andamento delle commesse e siamo molto soddisfatti – abbiamo un bel mix di nuove costruzioni e risanamenti. Sono perciò abbastanza ottimista. Poco tempo fa ho detto ai nostri giovani in azienda: «Siamo nel settore giusto, il lavoro non ci mancherà nemmeno tra 50 anni.» (el)



Il futuro è atterrato: l'ex locale cisterna accoglie i tre accumulatori inerziali per la nuova pompa di calore. (Foto: ts)

Alte prestazioni in cantina

Risanare l'impianto di riscaldamento nelle vecchie case plurifamiliari è un compito impegnativo. A Emmen (LU) il progetto è perfettamente riuscito grazie all'impegno della proprietaria, dell'installatore e di Meier Tobler. Cuore dell'impianto è la nuova pompa di calore terra-acqua SI-GEO SQ di Oertli.

Dalla casa plurifamiliare costruita nel 1970 in Rüeeggisingerstrasse si vede bene l'aerodromo militare di Emmen. Un F/A-18 è in fase di decollo per un volo di esercitazione. L'urlo dei due motori turboventola è ben udibile attraverso l'apertura di ventilazione dell'ex locale cisterna. Dopo 50 anni di utilizzo, il pavimento e le pareti sono di colore bruno nerastro. Lungo una parete dell'ampio locale si trovano ora tre accumulatori di un bianco immacolato da 1000 litri ciascuno. Nel locale tecnico adiacente è installata una pompa di calore SI-GEO SQ 15-70 di Oertli, che a sua volta fornisce massime prestazioni, ma a differenza del caccia militare non è percettibile.

«Questa macchina è unica nel suo genere, perché consente di impostare individualmente la potenza per il riscaldamento ambiente e la produzione di acqua calda. Nessun'altra pompa di calore ha questa caratteristica», afferma Willi Käse-



Due partner forti: Willi Käsebier, consulente di vendita Meier Tobler (a sinistra) ed Erich Burri, contitolare Gallati AG.

bier, consulente di vendita alla Meier Tobler. La potenza installata a Emmen è di 58,8 chilowatt. Il consulente è visibilmente soddisfatto del progetto appena concluso: «Fino a pochi anni fa, per i vecchi stabili da reddito come questo le opzioni sarebbero ancora state un riscaldamento a gasolio o a legna. Qui invece siamo riusciti a installare una pompa di calore.»

Prova a regime ridotto

In un primo tempo è stato in effetti considerato un riscaldamento a pellet. «Alla fine abbiamo comunque scelto una pompa di calore. Così andiamo sul sicuro nel caso in cui in futuro le norme sul riscaldamento dovessero ancora inasprirsi», dichiara la proprietaria. Aggiunge che il calore geotermico è una fonte di energia sensata a lungo termine, perché «dobbiamo preservare le risorse del nostro pianeta.» Il progetto di risanamento è stato affidato alla Gallati AG di Lucerna-Littau, che per questo stabile si era già occupata del vecchio riscaldamento a gasolio e aveva anche partecipato al risanamento delle cucine e dei bagni. Erich Burri, contitolare della Gallati AG e capo reparto piccoli impianti di riscaldamento, spiega: «Il primo riscaldamento a gasolio del 1970 è stato sostituito nel 1994. L'impianto aveva una potenza di 150 chilowatt, più del doppio rispetto a quella necessaria oggi.» Nel corso degli anni la proprietaria ha fatto non solo isolare il tetto e le cantine, ma anche sostituire tutte le finestre, per cui la riserva di potenza era enorme.

La Gallati AG ha perciò osato fare un test. «Lo scorso autunno abbiamo ridotto la temperatura di mandata del riscaldamento da 65 a 55 gradi. Non c'è stata una sola lamentela, quindi si poteva installare una pompa di calore», conclude Burri. La tecnologia inverter permette alla SI-GEO di fornire sempre le giuste prestazioni. La macchina non supera l'85 per cento della potenza, quindi il rendimento è ottimale. Le sei sonde geotermiche si spingono fino a una profondità di 300 metri. I tre accumulatori inerziali con un volume totale di 3000 litri garantiscono un funzionamento efficiente, mentre la produzione di acqua calda è affidata a due scaldacqua da 800 litri ciascuno.

Assistenza permanente

Con lo strumento di diagnosi online «smart-guard» di Meier Tobler, l'impianto è monitorizzato 24 ore su 24. «Così in nostri tecnici devono intervenire meno sul posto e possono risolvere molti problemi tramite accesso remoto. Anche per questo impianto abbiamo già potuto regolare diversi parametri dal nostro ufficio», sostiene Erich Burri. E Willi Käsebier aggiunge: ««smart-guard» è un vero valore aggiunto per i proprietari e gli installatori. Ci sono meno oneri e reclami e i tempi di reazione si accorciano di molto.» (ms)



La potenza della Oertli SI-GEO SQ per il riscaldamento ambiente e l'acqua calda può essere adattata in continuo in funzione dell'oggetto.

«Questa macchina è unica nel suo genere, perché consente di impostare individualmente la potenza per il riscaldamento ambiente e la produzione di acqua calda. Nessun'altra pompa di calore ha questa caratteristica.»

Willi Käsebier

Calore tutto l'anno



Dolce vita grazie al calore ambiente: la nuova pompa di calore riscalda anche la piscina. (Foto: ts)

A Oetwil an der Limmat (ZH) una pompa di calore di Bosch è in funzione tutto l'anno: in inverno fornisce calore ambiente e in estate porta l'acqua della piscina alla giusta temperatura. È stato così possibile sostituire entrambi i precedenti sistemi di riscaldamento.

Al limitare del bosco di Oetwil, sulla sponda collinare destra della Limmat, sorge l'abitazione di Marc Jaques e la sua famiglia. L'agente tessile indipendente ha da poco ripreso la casa unifamiliare costruita nel 1978. Dopo un esteso risanamento interno, in primavera è stato ristrutturato completamente anche il giardino, dove spicca la piscina di 8 per 3,7 metri. Prima del risanamento veniva riscaldata con una pompa di calore dedicata, mentre per il calore ambiente e l'acqua calda si utilizzava una caldaia a gasolio di 17 anni.

Tre piccioni con una fava

«Non volevo un nuovo riscaldamento a gasolio, perché le prescrizioni di legge tenderanno a diventare ancora più severe. E per me era importante anche l'aspetto ecologico», afferma Marc Jaques. Per una consulenza si è rivolto alla Guido Sigrist AG a Regensdorf (ZH). Il titolare Slobodan Bogdanovic gli ha suggerito una pompa di calore. Vista la posizione in collina, la trivellazione per una sonda geotermica sarebbe stata antieconomica, per cui a spuntarla è stata una pompa di calore aria-acqua. «Era ovvio dato che oggi per riscaldare una piscina si utilizza comunque una pompa di calore. Ho perciò proposto di optare per una macchina abbastanza potente così da coprire anche il fabbisogno di calore ambiente e di acqua calda», conclude Bogdanovic.



Sopra da sinistra: Vinko Josipovic, consulente di vendita Meier Tobler; Marc Jaques, committente; Slobodan Bogdanovic, direttore Guido Sigrist AG.

A sinistra: scorcio del locale tecnico con gli accumulatori, l'unità interna della pompa di calore e le tubazioni.

«Non volevo un nuovo riscaldamento a gasolio, perché le prescrizioni di legge tenderanno a diventare ancora più severe. E per me era importante anche l'aspetto ecologico.»

Marc Jaques

A quel punto è entrato in scena Vinko Josipovic, consulente di vendita alla Meier Tobler, che ha consigliato la pompa di calore aria-acqua CS7000iAW 17 OR per installazione esterna di Bosch. «Con una potenza di 12,4 chilowatt abbiamo potuto soddisfare tutti i requisiti richiesti. Fra questi l'integrazione agevole della centralina della piscina. Quest'ultima registra la temperatura dell'acqua desiderata e invia all'occorrenza una richiesta alla pompa di calore, dove una valvola deviatrice automatica garantisce il carico del circuito piscina o dell'accumulatore del riscaldamento. La posizione in collina si è rivelata favorevole, perché la pompa di calore si trova in pratica un piano più in basso rispetto alla piscina e non disturba né i proprietari, né i vicini.

Più spazio disponibile

Il locale cisterna non viene più utilizzato come tale. La famiglia Jaques può ora sfruttare gran parte della superficie, mentre il resto serve da locale tecnico, che accoglie l'accumulatore inerziale di 300 litri e l'accumulatore ACS di 400 litri. La condotta per il riscaldamento della piscina parte a sua volta dal locale tecnico. «L'intera condotta è lunga una decina di metri. Di questi solo due hanno dovuto essere interrati, il resto si trova all'interno della casa ed è stato coibentato», spiega Slobodan Bogdanovic. Anche l'integrazione del

sistema di distribuzione calore esistente non ha posto problemi. La casa è dotata sia di un riscaldamento a pavimento che di radiatori, ma la temperatura di mandata non supera mai i 57 °C. La nuova pompa di calore di Bosch, che raggiunge il 60 °C, fornisce così una prestazione più che sufficiente.

Terminati i diversi lavori di costruzione per la casa, il giardino, la piscina e il sistema di riscaldamento, Marc Jacques si gode il risultato: «Sono contento di aver risolto tutta la questione del riscaldamento. È bello avere l'intero sistema termico per la piscina e la casa da un unico fornitore.» Questo piace anche a Vinko Josipovic: «Il nostro cliente ha ora un solo interlocutore per tutte le questioni. Inoltre, i riscaldamenti a pompa di calore per piscina sono molto sensati. Si risparmiano parecchi litri di gasolio ogni anno.» (ms)

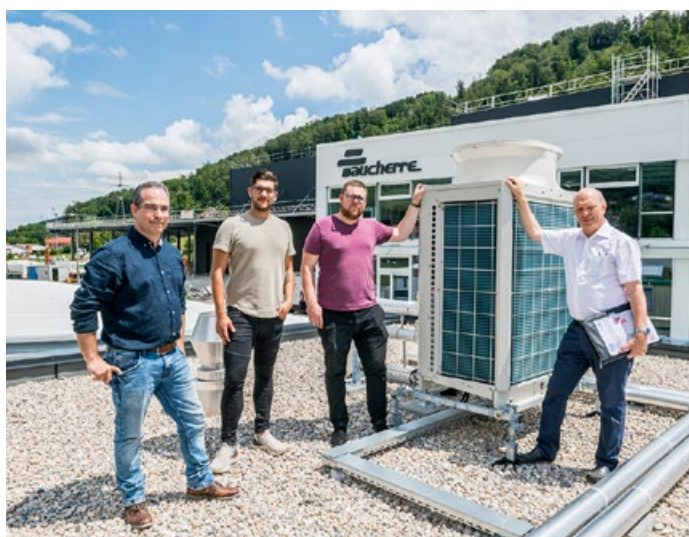


Grazie a una pompa di calore fornita da Meier Tobler, è ancora più semplice lavare le auto. (Foto: np)

Una pompa di calore per lavare le auto

Le pompe di calore hanno un uso universale. Lo dimostra anche un progetto realizzato nel comune vodese di Moudon. Qui la pompa di calore svolge un compito molto speciale. E si tratta di una novità assoluta in Svizzera: la Mitsubishi Electric QAHV rifornisce di acqua calda le postazioni dell'impianto di autolavaggio che in inverno riscalda pure grazie ad un pratico sistema di riscaldamento a pavimento.

Anche se è poco appariscente, la nuovissima pompa di calore ad alta temperatura Mitsubishi Electric QAHV troneggia orgogliosamente sul tetto del caffè della stazione di servizio della società di trasporti Faucherre Transports SA di Moudon (VD). La pompa di calore è entrata in funzione il 30 aprile 2020, giorno dell'inaugurazione della nuova stazione di servizio, per svolgere un compito speciale. Normalmente, questa specialista è installata in edifici residenziali o commerciali per riscaldare l'acqua da usare nei bagni e nelle docce, nelle vasche da bagno o anche nelle piscine interne ed esterne. In questo caso, invece, la Mitsubishi Electric QAHV rifornisce di acqua calda l'autolavaggio integrato nella stazione di servizio per dare nuova lucentezza alle auto sporche. Ma non è tutto! In inverno riscalda anche le postazioni dell'impianto di autolavaggio, che sono state dotate di riscaldamento a pavimento, così da evitare il congelamento dei pavimenti bagnati. Per garantire costantemente una disponibilità sufficiente di acqua calda, è pure stato installato un accumulatore da 3000 litri. Infine, la pompa di calore riscalda anche il caffè della stazione di servizio attraverso il sistema di ventilazione.



A sinistra: orgogliosi di questa prima assoluta in Svizzera (da s. a d.): Pascal Schaller, Sébastien Gauthey, Fabian Spoerri e Philippe Jacqueroud.



In alto a destra: schema di funzionamento sul display della pompa di calore.

A destra in basso: l'auto-lavaggio della stazione di servizio di Faucherre a Moudon.

«Per me, queste sono sempre le sfide migliori, perché così possiamo davvero mettere a frutto le nostre competenze e creare qualcosa di nuovo in base alle specifiche di progettazione dell'impianto in questione.»

Pascal Schaller

La prima in Svizzera

La pompa di calore per lavare le auto è una novità assoluta in Svizzera. «È la prima volta che installiamo una pompa di calore a questo scopo che utilizza il CO₂ come prodotto refrigerante», afferma Fabian Spoerri, responsabile dei progetti "Impianti di riscaldamento" presso la società d'installazione Alvazzi Groupe SA di Losanna, «e per quanto ne so, questa è la prima in assoluto in Svizzera.» Anche Philippe Jacquerod, consulente di vendita di Meier Tobler, è soddisfatto di questa possibilità d'applicazione innovativa, soprattutto perché non è solo molto efficiente, ma è anche estremamente ecocompatibile: «La Mitsubishi Electric QAHV funziona con il CO₂, un prodotto refrigerante naturale che non ha alcun impatto negativo sullo strato di ozono. Inoltre ha un potenziale di riscaldamento globale molto basso grazie ad un GWP di 1.» Da aggiungere che, grazie ad un COP di 3,65, ha anche un alto rendimento misurato in normali condizioni di riscaldamento con temperature esterne di 7 gradi CTK (bulbo secco) e di 6 gradi CFK (bulbo umido), con un'uscita della temperatura dell'acqua di 65 gradi e un'entrata di 15 gradi. Un altro fattore importante

per la realizzazione di questo impianto a Moudon è che la Mitsubishi Electric QAHV funziona a temperature molto basse. «Questa pompa di calore può essere utilizzata anche a temperature esterne fino a meno 25 gradi, ciò che costituisce un grande vantaggio in un autolavaggio.» Quest'installazione ha inoltre un altro pregio di peso: è rispettosa dell'ambiente perché sfrutta l'elettricità proveniente dall'impianto fotovoltaico ubicato sull'edificio amministrativo della società Faucherre Transports SA, che si trova proprio dietro la stazione di servizio. Un colpo di fortuna per Fabian Spoerri: «Questo significa che qui siamo ecologici al 100 per cento!».

Dispositivo di regolazione fatto su misura

Dato che la Mitsubishi Electric QAHV è utilizzata in questa forma per la prima volta a Moudon, occorre anche realizzare un dispositivo di regolazione fatto su misura. Un caso per Pascal Schaller, responsabile di progetto presso il centro regionale Meier Tobler di Vevey: «Nel nostro reparto di progettazione, in cui lavorano quattro collaboratori, non solo ci occupiamo della progettazione degli impianti per i nostri installatori partner, ma eseguiamo anche incarichi speciali, come per esempio realizzare dispositivi di regolazione completamente nuovi per i nostri prodotti.» Gli ci è voluta circa una settimana per farlo, dice Pascal Schaller che precisa: «Per me, queste sono sempre le sfide migliori, perché così possiamo davvero mettere a frutto le nostre competenze e creare qualcosa di nuovo in base alle specifiche di progettazione dell'impianto in questione. Anche questo servizio è molto apprezzato dai nostri clienti.».

Fabian Spoerri e Sébastien Gauthey, responsabile del dipartimento "Impianti di riscaldamento" da Alvazzi sono unanimi nel sottolineare che è proprio lo stretto contatto con Meier Tobler a fare di un progetto come questo un successo. «Ci conosciamo tutti da molto tempo e ci parliamo regolarmente al telefono.», dichiara Spoerri che aggiunge: «Questo ci è d'aiuto nella realizzazione di tutti i progetti, come in questo caso.» Ora sono state gettate le basi di una nuova applicazione per pompe di calore, e con essa è stato dato il via libera alle squadre di Meier Tobler e Alvazzi per far conoscere ulteriormente questo progetto, la cui realizzazione è stata un vero e proprio successo. Come aggiunge Philippe Jacquerod, questa novità assoluta rappresenta l'occasione ideale per individuare progetti simili e promuovere attivamente tali possibilità d'applicazione: «Posso ben immaginare che molti altri impianti di questo tipo potrebbero funzionare perfettamente con le nostre pompe di calore.» (el)



«smart-guard» semplifica tante cose»

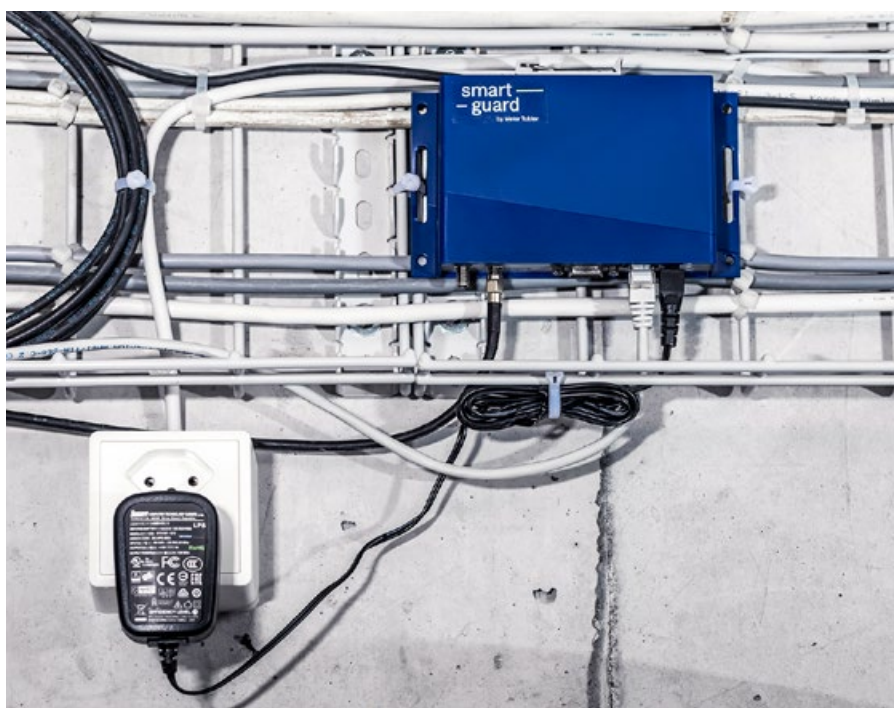
Collegamento a «smart-guard»: il tecnico di servizio Markus Schweizer. (Foto: rl)

Tra il 2013 e il 2018 sono stati creati molti nuovi spazi abitativi nel quartiere di Oberfeld a Ostermündigen (BE). Il complesso residenziale realizzato dalla Fondazione di previdenza ASMAC (l'Associazione dei medici assistenti e capiclinica) è gestito dalla società di gestione immobiliare PK Immo AG. Tutto è stato costruito secondo gli standard più moderni. Mancava una sola cosa ed è stata installata in seguito: il sistema «smart-guard di Meier Tobler».

««smart-guard» semplifica tante cose.», dichiara Elmar Bertschy, direttore della società di gestione immobiliare PK Immo AG. Oggi è presente anche lui per l'intervento di collegamento della pompa di calore esistente, ubicata nel seminterrato di una delle 61 case unifamiliari a schiera di proprietà, al sistema «smart-guard» di Meier Tobler. A fare tutta la differenza è una scatolina blu, che simboleggia una soluzione semplice ed efficace. «Sono solo poche operazioni, ma l'effetto è notevole!», conferma Markus Schweizer, tecnico di servizio di Meier Tobler, mentre procede all'installazione di «smart-guard».

Allacciamento semplice

Lo strumento di diagnosi online «smart-guard» si è imposto sempre di più negli ultimi anni, spiega Markus Schweizer. «Nelle nuove pompe di calore Oertli il sistema è integrato di serie, ma può anche essere facilmente installato a posteriori in molti modelli più vecchi.» Ed è stato così anche in questo caso: «La pompa di calore terra-acqua Oertli SIN 75TU è stata installata alcuni anni fa, quando non esisteva ancora questa soluzione.». Per Markus Schweizer e il suo lavoro, poco importa che il sistema «smart-guard» sia integrato nella pompa di calore fin dall'inizio o venga installato in un secondo tempo. «In caso d'installazione a posteriori, devo stabilire un collegamento dal dispositivo di comando della pompa di calore al gateway tramite un'interfaccia. Questo serve a stabilire una connessione sicura di rete virtuale privata (VPN) con «smart-guard». In ogni caso, il presupposto è che sia stata dapprima montata un'antenna e che sia stato tirato il cavo fino al dispositivo di comando, intervento eseguito di volta in volta da un elettricista. Non appena questo lavoro è fatto, Markus Schweizer interviene per poi collegare l'antenna, la pompa di calore e la scatoleta blu del sistema «smart-guard». «Questo è il vero e proprio gateway in cui si inserisce una scheda SIM per stabilire una connessione VPN alla nostra centrale di telemonitoraggio e diagnosi a distanza di Schwerzenbach.» Per verificare se è tutto a posto, Markus Schweizer chiama il suo collega, il telediagnostico Roberto Di Cerbo. Quest'ultimo gli conferma di aver già inserito l'impianto nel suo sistema e che tutto funziona perfettamente. A questo punto, l'incarico di Markus Schweizer sul posto è concluso.



Il collegamento è stabilito: dal gateway di «smart-guard» (a sinistra) passando dall'antenna esterna (in alto) fino a Roberto di Cerbo davanti allo schermo da Meier Tobler (in basso).



In missione per «smart-guard» (da s. a d.): Jürg Zehnder, il proprietario, Marcel Beyeler, il custode, Elmar Bertschy, il direttore di PK Immo e Markus Schweizer, il tecnico di servizio.



Le prime pompe di calore delle case a schiera nel quartiere di Oberfeld sono ora collegate a «smart-guard».

«Per noi gestori immobiliari, un sistema come «smart-guard» rende davvero tutto molto più facile. Se dovesse verificarsi un guasto, questo può essere eliminato più rapidamente e a costi più contenuti.»

Elmar Bertschy

«D'ora in poi sarà il telediagnostico regionale ad essere responsabile della pompa di calore. Questo specialista fornisce la propria assistenza sia a noi tecnici di servizio che al gestore dell'impianto.»

Revisionato ed ottimizzato

In futuro, i tecnici di servizio dovranno recarsi sul posto solo raramente, conferma Roberto Di Cerbo: «Grazie a «smart-guard», teniamo sotto controllo la pompa di calore 24 ore su 24 e possiamo reagire subito quando l'impianto segnala un guasto. Spesso possiamo addirittura eliminarlo a distanza, senza che i residenti se ne accorgano o che il nostro tecnico di servizio debba intervenire in loco. Inoltre, l'impianto viene ottimizzato costantemente, ciò che lo rende non solo più efficiente ed economico, bensì ne prolunga anche la durata d'esercizio.»

Sono stati proprio questi argomenti ad aver convinto anche Elmar Bertschy che dichiara: «Per noi gestori immobiliari, un sistema come «smart-guard» rende davvero tutto molto più facile. Se dovesse verificarsi un guasto, questo può essere eliminato più rapidamente e a costi più contenuti.» Per la società PK Immo AG, l'adozione di questa soluzione è

una prima assoluta, anche se ha già fatto certe esperienze con questo sistema in una casa comunitaria nella stessa zona residenziale.

Intervento realizzato in pochi giorni

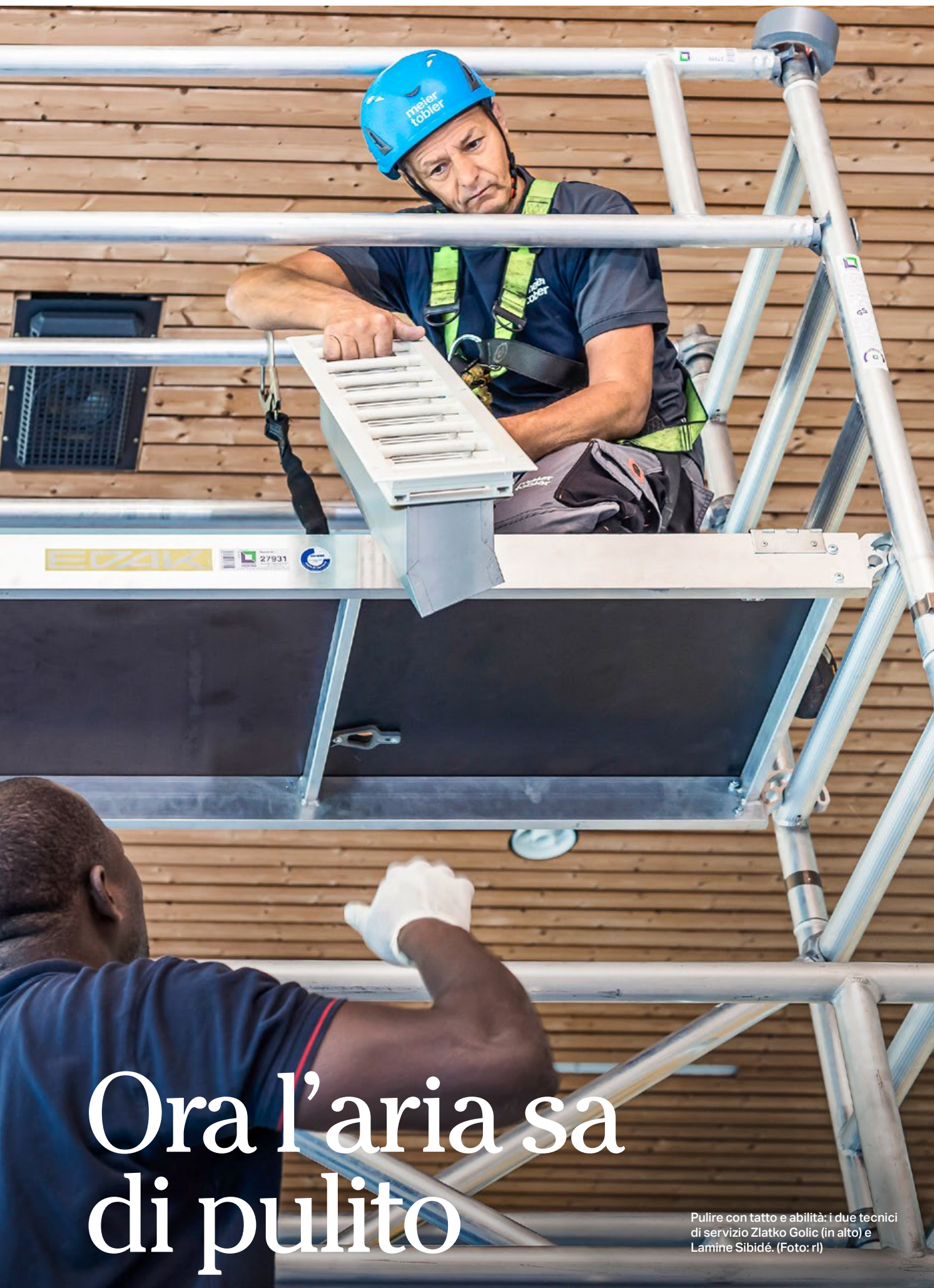
L'adozione di questa soluzione è merito di Jürg Zehnder, uno dei proprietari. Quest'ultimo lavora per Swisscom IoT (Internet of Things o Internet delle cose) e collabora anche strettamente con Meier Tobler. «Il sistema «smart-guard» è stato presentato ad una conferenza sull'IoT e questa soluzione mi ha convinto.» Ha poi chiesto a Meier Tobler se esisteva la possibilità di collegare anche le pompe di calore già in funzione. Poco tempo dopo ha ricevuto una conferma in tal senso. «In occasione di una riunione condominiale ho quindi proposto agli altri comproprietari di integrare questo sistema, e grazie alle buone argomentazione del signor Bertschy, questa proposta è stata approvata.» Poi tutto si è svolto molto rapidamente. «Nel giro di pochi giorni tutto era collegato e operativo.»

Per Elmar Bertschy, sistemi come «smart-guard» rappresentano chiaramente il futuro. «Sicuramente faremo installare questo sistema su altri impianti e quando si tratterà di acquistare nuove pompe di calore, ci assicuriamo che ne siano dotate sin dall'inizio.» (el)

«smart-guard»: la soluzione intelligente

Da Meier Tobler, le pompe di calore Oertli sono dotate di serie dello strumento di diagnosi online «smart-guard». Questa prestazione di servizio è gratuita per i primi due anni dopo l'acquisto della pompa di calore. Poi si può continuare a beneficiarne concludendo uno dei vari contratti di manutenzione e assistenza tecnica proposti. Se «smart-guard» rileva un guasto, spesso quest'ultimo può essere eliminato direttamente a distanza. Questo consente di risparmiare tempo, interventi di servizio in loco e quindi circa 35 tonnellate di CO₂. «smart-guard» è però anche un sistema di analisi e monitoraggio che tiene costantemente la pompa di calore sotto controllo. Se necessario, il telediagnostico può ottimizzare ulteriormente i parametri della pompa di calore, ciò che permette di ridurre i costi energetici fino al 15 per cento. I dati operativi sono trasmessi tramite la rete GSM, garantendone così la migliore protezione possibile.

 meiertobler.ch/smart-guard



Ora l'aria sa di pulito

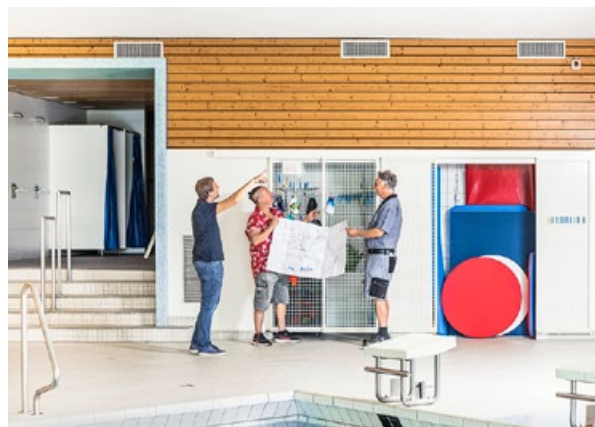
Pulire con tatto e abilità: i due tecnici di servizio Zlatko Golic (in alto) e Lamine Sibidé. (Foto: rl)



Importante contatto con i comuni:
Marcel Bertschinger (a sinistra) e André Leder.



In alto, pulitura con l'idropulitrice:
Lamine Sibidé di fronte all'edificio.



In basso, riunione in piscina (da s. a. d.):
Alexandre Ryser, Patrick Roulet
e Markus Zarn.

Nella scuola elementare di Stumpenboden a Feuerthalen (ZH), le vacanze estive sono state sfruttate per aerare bene l'edificio. E questo intervento è stato eseguito con tutta la professionalità del caso da Meier Tobler Igiene dell'aria SA. L'impianto di ventilazione è infatti stato pulito a fondo in modo che in agosto nulla ostacolasse l'inizio del nuovo anno scolastico.

Nella palestra della scuola elementare di Stumpenboden a Feuerthalen, di solito sono gli allievi ad eseguire esercizi acrobatici agli anelli durante l'ora di ginnastica, sempre perfettamente assicurati e costantemente sorvegliati dall'insegnante. In questa calda giornata estiva, i bambini sono ancora in vacanza e nell'edificio scolastico si sfrutta questo tempo per svolgere i più svariati lavori di pulizia. Ecco perché oggi c'è un adulto in palestra: non si sta esercitando agli anelli, ma si trova su un'impalcatura vicino al soffitto. Non fa acrobazie, bensì sta lavorando con grande concentrazione, meticolosità e precisione. Ed è anche equipaggiato con tutti i dispositivi di protezione del caso: casco e imbragatura di sicurezza fissata all'impalcatura.

Pulire con tatto e abilità a livello del soffitto

Dall'alto dell'impalcatura, Zlatko Golic, tecnico di servizio di Meier Tobler Igiene dell'aria SA, svita con cura le coperture a griglia dell'impianto di ventilazione che consegna poi una ad una con la massima precauzione al suo collega Lamine Sibidé. Una volta rimosse tutte e quattro le coperture, chiude le rispettive aperture con un resistente nastro adesivo. Come spiega Alexandre Ryser, consulente di vendita di Meier Tobler Igiene dell'aria SA, questa operazione è necessaria per poi pulire i tubi dell'impianto di ventilazione. «Questo lavoro è eseguito in una seconda fase. A questo scopo si utilizza una spazzola rotante abbinata ad un flusso d'aria che sposta tutto lo sporco in direzione del monoblocco. Lì si raccoglie poi tutto, e alla fine si pulisce anche il monoblocco.»



Lavori di pulitura al posto di attività ginnastiche (da s. a d.): André Leder, Alexandre Ryser, Markus Zarn, Zlatko Golic (sull'impalcatura), Lamine Sibidé, Marcel Bertschinger e Patrick Roulet.

Dopo che Zlatko Golic ha sigillato tutto con il nastro adesivo, l'impalcatura viene spostata qualche metro più in là dai suoi colleghi, dove altre coperture a griglia stanno già aspettando di essere smontate. Nel frattempo, Lamine Sibidé si occupa di pulire le coperture a griglia rimosse davanti all'edificio. E lo sporco presente dimostra che questo intervento era proprio necessario! Prima di tutto Sidibé rimuove lo sporco grossolano con un'idropulitrice, poi le griglie vengono immerse in una miscela di acqua e detersivo per 10 minuti. Quindi il tecnico di servizio utilizza di nuovo l'idropulitrice per assicurarsi che le griglie siano pulite ovunque prima di metterle ad asciugare al sole.

Intervento di pulitura almeno una volta all'anno

A Stumpfenboden non c'è però solo la palestra, che il comune sfrutta anche come sala polivalente per i più svariati eventi. C'è anche una piscina scolastica utilizzata dalle scuole elementari e medie. Markus Zarn e Patrick Roulet, i due custodi responsabili, stanno già aspettando qui con i piani dell'impianto di ventilazione. Insieme ad Alexandre Ryser danno un'altra occhiata alla situazione in piscina, dove si devono pulire anche le varie parti dell'impianto di ventilazione. «A ciò si aggiungono altri elementi negli spogliatoi, nei gabinetti e in cucina.», afferma Patrick Roulet. Per Alexandre Ryser, questi sono lavori di ordinaria amministrazione per Meier Tobler Igiene dell'aria SA, «anche se poi sono ogni volta personalizzati in funzione delle esigenze dei clienti». Come sempre, si scattano foto all'inizio e alla fine dell'intervento che sono poi consegnate al cliente insieme al rapporto sui lavori eseguiti, in modo che possa vede-

re esattamente cosa è stato fatto. Oltre alla pulitura delle griglie, dei tubi e del monoblocco, nella scuola di Stumpfenboden è anche prevista la sostituzione dei filtri. «Raccomandiamo l'esecuzione di questi lavori almeno una volta all'anno, soprattutto in un contesto sensibile come quello di un edificio scolastico.»

L'impianto di ventilazione non era più stato pulito così a fondo da molto tempo, conferma Marcel Bertschinger, responsabile dell'ufficio tecnico del comune di Feuerthalen. «Dal 2018 abbiamo nel nostro team un nuovo specialista per l'impiantistica che ci ha resi attenti dell'importanza di una pulitura regolare degli impianti di ventilazione.» Ha quindi contattato Meier Tobler Igiene dell'aria SA a cui è poi stato affidato questo incarico. Per André Leder, Key Account Manager di Meier Tobler Igiene dell'aria SA, non è insolito che si presti ancora troppa poca attenzione agli impianti di ventilazione. «Per questo motivo stiamo intensificando il nostro impegno presso i comuni e le pubbliche amministrazioni per attirare l'attenzione su questo aspetto e offrire i nostri servizi.» Questo intervento è fondamentale, soprattutto in un momento come questo in cui, a causa della pandemia da coronavirus, la pulitura e il perfetto funzionamento degli impianti di ventilazione sono più importanti che mai. «Dopo tutto, gli allievi dovrebbero iniziare il nuovo anno scolastico con l'aria che sa di pulito!» (el)

Aquarea T-CAP SuperQuiet: la pompa di calore split super silenziosa

Con la serie Aquarea T-CAP SuperQuiet, Panasonic presenta delle pompe di calore aria-acqua nettamente più silenziose rispetto a prodotti di altri fabbricanti nella stessa fascia di potenza. La T-CAP SuperQuiet da 9 chilowatt si distingue per un livello sonoro di soli 57 decibel (A) con A7/W35. In regime silenzioso questo valore scende persino a 50 decibel (A).



Gli apparecchi T-CAP SuperQuiet possono essere installati persino nei luoghi in cui la distanza dalla casa del vicino è davvero minima. Sono perciò la scelta ideale nelle zone densamente edificate e per la sostituzione di riscaldamenti a gasolio o gas in là con gli anni. La minimizzazione del rumore è stata ottenuta grazie all'isolamento acustico del compressore con materiali fonoassorbenti simili a quelli utilizzati nella costruzione di veicoli o nei sistemi di computer di alta gamma.

Silenziosissima e altamente efficiente

Le pompe di calore T-CAP SuperQuiet sono altamente efficienti e confortevoli. Oltre a riscaldare e a produrre acqua calda, nelle torride giornate estive gli apparecchi sono anche in grado di raffrescare tramite un sistema termico a superficie. Con un valore COP fino a 5,03 (A7/W35) e SCOP fino a 4,89 vantano inoltre un funzionamento estremamente efficiente. Funzionano pressoché senza perdite di capacità anche con temperature esterne di meno 20 gradi, fornendo ancora la potenza termica esclusivamente tramite il sistema a pompa di calore. Il modulo idraulico coordinato convince per la sua chiara struttura che consente un'installazione rapida e una manutenzione semplice. La pompa di calore T-CAP SuperQuiet è disponibile con potenze di 9, 12 e 16 chilowatt.

Aquarea Service Cloud - monitoraggio intelligente

Aquarea Service Cloud consente alle ditte specializzate di accedere da remoto ai sistemi di riscaldamento via Internet. La procedura è rapida e semplice. Sulla pagina iniziale di Aquarea Service Cloud, lo specialista vede immediatamente se e quali problemi affliggono un apparecchio. Fino a 28 parametri diversi – ubicazione dell'impianto, codici di errore, storico del servizio assistenza e molto altro ancora – possono essere consultati con pochi clic. I vantaggi sono evidenti: una manutenzione efficiente a distanza e un servizio rapido sul posto. In questo modo si riducono i costi sia per lo specialista, sia per il cliente finale. Inoltre, l'utilizzo di Aquarea Service Cloud è gratuito per entrambi.

 aircon.panasonic.eu/IT_it/ranges/aquarea/

Danfoss Ally™ – il nuovo fuoriclasse per il riscaldamento intelligente nei sistemi Smart-Home!

Danfoss Ally™ rende la gestione del riscaldamento più semplice, efficiente ed ecoconsapevole. Con questo sistema di regolazione per singoli ambienti è possibile migliorare in qualsiasi momento e luogo il clima interno di nuove costruzioni, edifici risanati, case unifamiliari o plurifamiliari e persino residenze secondarie.



Con la app Danfoss Ally™ si può accedere in qualsiasi momento al sistema di riscaldamento da remoto. L'interfaccia utente è semplice e intuitiva, così da poter di nuovo accedere facilmente a tutte le opzioni di regolazione anche dopo un lungo periodo di mancato utilizzo della app.

Danfoss Ally™ può essere connesso in modo semplice agli assistenti vocali intelligenti per una comoda gestione a voce all'interno della casa anche senza utilizzare la app. Il gateway e il termostato per radiatori Danfoss Ally™ hanno la certificazione ZigBee 3.0, il nuovo protocollo di comunicazione per reti wireless domestiche.

Danfoss offre inoltre un sistema con un'interfaccia API aperta che lascia al cliente un margine decisionale più ampio per la scelta di altri dispositivi Smart-Home.

In prospettiva futura, ciò significa che l'impianto può essere gestito con i prodotti del rinomato specialista in riscaldamenti Danfoss tramite l'interfaccia «API pubblica» a prescindere dal sistema Smart-Home previsto o già in uso.

In aggiunta a tutte queste nuove possibilità, Danfoss dà grande importanza alla protezione dei dati. I dati specifici, ad esempio le temperature o i setpoint, vengono perciò salvati sul server cloud solo previo consenso dell'utente.

Il server cloud stesso è protetto dalle intrusioni e dalle minacce esterne con lo standard di crittografia avanzata AES*. Per garantire questa forte protezione a lungo termine, la sicurezza viene a sua volta testata annualmente da esperti indipendenti qualificati.

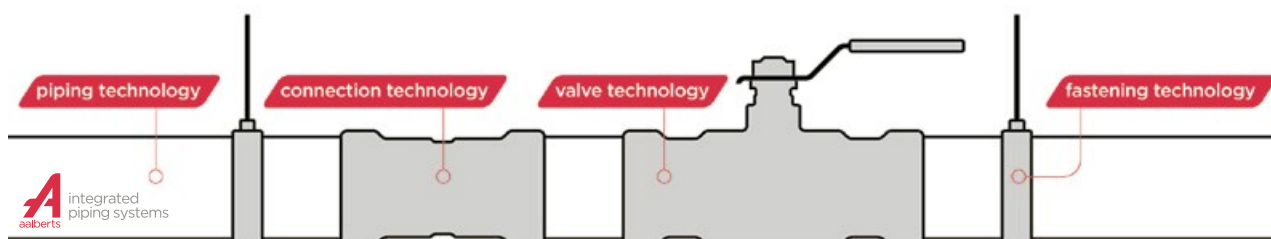
Funzioni importanti

- Installazione e impiego semplici con gestione tramite app
- Controllo vocale con Amazon Alexa o Google Assistant
- Interfaccia API pubblica
- Server cloud con crittografia AES
- Certificazione ZigBee 3.0
- Utilizzo con tutte le valvole convenzionali per radiatori
- Autonomia delle pile del termostato > 2 anni
- Livello di rumore del termostato < 30 dB(A)
- Risparmio energetico fino al 30 %
- Conformità alla direttiva «EPDB» dell'Unione europea sulla prestazione energetica nell'edilizia
- Compatibilità con Danfoss Icon

* Lo standard di crittografia avanzata (AES) è un algoritmo a chiave simmetrica utilizzato per proteggere informazioni confidenziali. È implementato a livello mondiale in software e hardware per la cifratura di dati sensibili.

VSH SudoPress: il sistema a pressare semplice, sicuro e di rapida installazione con profilo a V

Aalberts integrated piping systems sviluppa e produce tubi, raccordi a pressare e altri accessori per la distribuzione di liquidi e gas. Nascono così dei sistemi di impianto integrati e altamente affidabili che consentono sempre di lavorare in modo facile, veloce ed efficiente.



VSH SudoPress è una delle soluzioni complete offerte da Aalberts integrated piping systems con il marchio VSH. L'assortimento si compone di tubi e accessori con profilo a V, tra cui raccordi a pressare, valvole e attrezzature, ed è disponibile in acciaio zincato e inossidabile. VSH SudoPress si adatta ai sistemi più svariati, come acqua, riscaldamento, gas e aria compressa.

Semplice e pulito

Rispetto ad altre tecniche di connessione «a freddo», VSH SudoPress è di facile utilizzo. Non è necessario ricorrere a complesse tecniche di pinzatura o cimentarsi in altre preparazioni laboriose e rispettare tempi di asciugatura lunghi; l'installazione avviene in modo più pulito e rapido.

Installazione a tenuta stagna al 100%

I raccordi VSH SudoPress sono dotati di una funzione Leak Before Pressed (LBP), che limita il rischio di errori di installazione. La funzione LBP assicura che i raccordi pressati non causino perdite durante il primo test di pressione. L'installatore può identificare subito quali raccordi ha dimenticato di pressare. Questo controllo consente di prevenire eventuali danni e permette sempre di installare un sistema a tenuta stagna al 100 per cento.



Doppia sicurezza

I raccordi di dimensioni tra i 12 e i 54 mm sono dotati di un ulteriore sistema di sicurezza: il Visu-Control®. Con la pressatura, l'anello Visu-Control® si stacca dal raccordo, consentendo di individuare subito il raccordo pressato. Non occorre quindi contrassegnare i raccordi già pressati, il che consente di risparmiare tempo.

Visu-Control® permette al tempo stesso un riconoscimento ottimale del prodotto, perché l'anello è di colore diverso a seconda del tipo di materiale.

Eccellente in moltissime situazioni

VSH SudoPress può essere utilizzato per numerose applicazioni, come sistemi di riscaldamento, impianti di acqua potabile, impianti solari e di raffreddamento, ma anche installazioni industriali, nelle quali si riscontrano alta pressione e alte temperature. A seconda dell'ambiente, della temperatura, della pressione di funzionamento, dei certificati richiesti e del tipo di fluido da trasportare, il vasto assortimento VSH SudoPress offre sempre il prodotto giusto.

Combinazione ideale

VSH SudoPress si può combinare facilmente con altri prodotti della linea VSH, come VSH Super, VSH Shurjoint e VSH PowerPress. L'ampia scelta di raccordi misti consente di passare facilmente da un sistema all'altro.

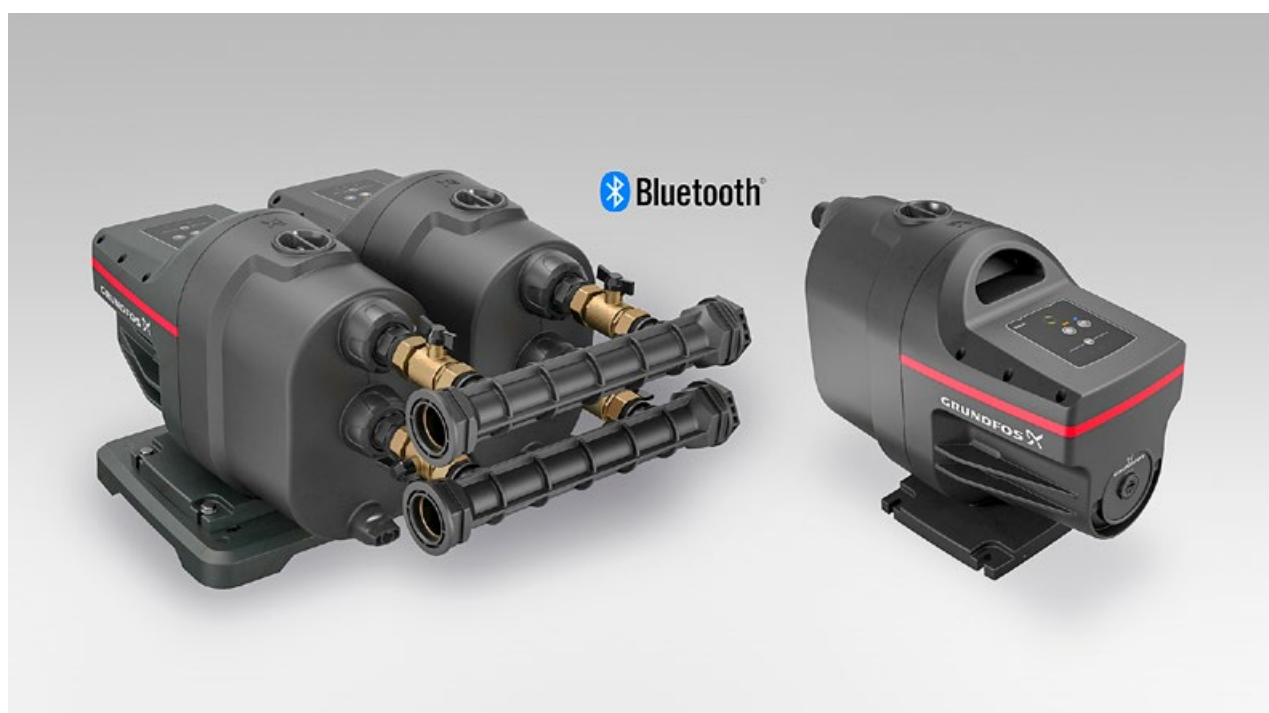
Sempre accessoriati

In poche parole, questo sistema completo offre agli installatori una soluzione per qualsiasi applicazione di piccole e grandi dimensioni.

 eshop.meiertobler.ch

Grundfos SCALA1: gruppo di aumento pressione intelligente ad alte prestazioni

Dopo il lancio di successo di SCALA2 tre anni fa, Grundfos amplia la gamma con il gruppo di aumento pressione domestico SCALA1. Si tratta di una soluzione premium all-in-one in cui si ritrovano le dimensioni compatte, il silenziosissimo motore raffreddato ad acqua e il modo d'uso semplice.



Grazie alla classe di protezione IPx4D (spruzzi di acqua provenienti da tutte le direzioni), il nuovo SCALA1 può essere montato direttamente all'esterno senza involucri aggiuntivi. Questo alto grado di protezione e la maniglia integrata consentono numerose applicazioni mobili e stazionarie.

Le funzioni come salvamotore, protezione contro marcia a secco, protezione contro allagamento dopo rottura di un tubo e notifica perdite proteggono sia la pompa che i dintorni dai rischi comuni. Il risultato è un funzionamento prolungato non soggetto a guasti. Grazie al tappo di adescamento largo, il riempimento con acqua di SCALA1 di Grundfos è rapido e semplice. Gli attacchi orientabili di 5 gradi permettono un'installazione agevole anche in caso di tubature non perfettamente allineate.

Per i pozzi con elevato tenore di aria SCALA1 è dotata di una funzione di sfiato ad attivazione manuale. E la valvola di rilevamento del flusso garantisce uno spegnimento in sicurezza della pompa anche con portate molto basse.

Dimensioni compatte – prestazioni elevate

SCALA1 3-45 soddisfa le esigenze di approvvigionamento idrico più ricorrenti nel settore domestico e commerciale. La variante SCALA1 5-55 raggiunge una portata di 7 metri cubi all'ora e supera così le prestazioni delle pompe jet più comuni. Per ottenere prestazioni ancora superiori si posso-

no combinare in modo rapido e semplice due SCALA1 con il kit multipompa opzionale. Grazie a una portata massima di 14 metri cubi all'ora, il gruppo di aumento pressione a doppia pompa garantisce anche l'approvvigionamento idrico di centri di giardinaggio, in agricoltura e per applicazioni industriali non gravose.

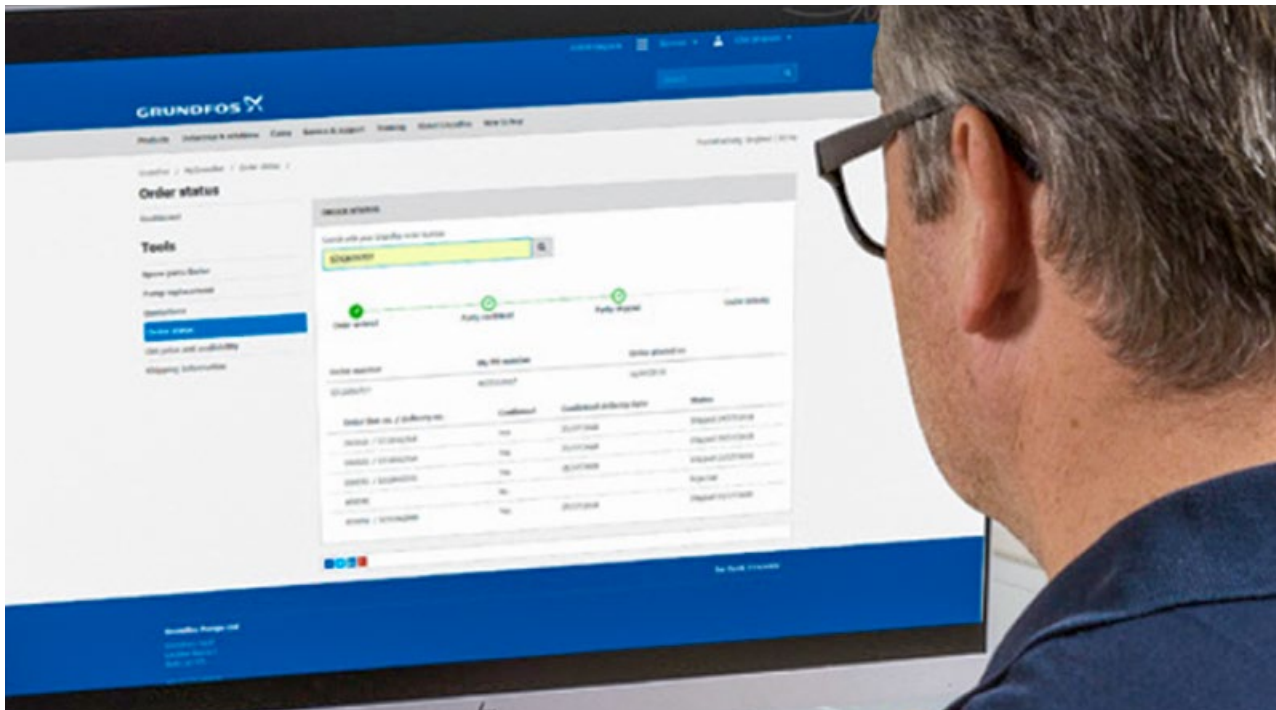
Talento universale grazie alla app Go Remote

La app gratuita Go Remote di Grundfos con comunicazione Bluetooth permette di accedere a molte impostazioni specifiche con pochi tocchi. Gestisce i parametri di protezione integrati e una funzione calendario per un programma settimanale di irrigazione. Si possono integrare in modo semplice anche rilevatori esterni, ad esempio sensori pioggia e sensori umidità terreno per ottimizzare l'irrigazione. Le informazioni sul prodotto, i dati di tendenza o il report di messa in servizio sono subito disponibili. E le nuove funzioni possono essere implementate in ogni momento tramite aggiornamenti del firmware.

 ganzehrlich.online

MyGrundfos: informazioni 24 ore su 24

Il tool online MyGrundfos è una piattaforma digitale centralizzata che consente di accedere a tutte le informazioni sui prodotti e sulle spedizioni di Grundfos. Fornisce risposte rapide alle domande più frequenti dei collaboratori nel commercio all'ingrosso, dei tecnici specializzati e dei progettisti, semplificando loro l'attività quotidiana.



MyGrundfos permette di consultare in ogni momento informazioni su pompe sostitutive, parti di ricambio, prezzi di listino e stato degli ordini. Il tool online MyGrundfos – insieme a Product Center, Ecademy ed Extranet – è una delle piattaforme centralizzate per lavorare con le pompe Grundfos. La registrazione unica, rapida e semplice, si effettua sulla pagina web di Grundfos e permette di accedere a tutte e quattro le piattaforme online. MyGrundfos può essere utilizzato con visualizzazione ottimizzata su tutti i comuni dispositivi fissi e mobili.

Completo, semplice e intuitivo

Il portale ha una struttura semplice e intuitiva e comprende sei rubriche principali. Ad esempio il tool «Sostituzione pompa» con un elenco di diverse migliaia di pompe già installate o la funzione per la consultazione immediata dei prezzi di listino. Innovativa è la funzione «Stato dell'ordine» che permette di verificare in ogni momento l'avanzamento di un ordine e di tracciare la spedizione fino alla consegna della merce. MyGrundfos offre anche una funzione di ricerca delle parti di ricambio, che mostra un elenco di kit corrispondenti e il loro contenuto. Per informazioni dettagliate sui prodotti e sul dimensionamento delle pompe è disponibile un link diretto al Product Center di Grundfos. E soprattutto i collaboratori del commercio specializzato apprezzano la possibilità di consultare comodamente online lo stato degli ordini, le attuali offerte e promozioni e la disponibilità dei prodotti.

MyGrundfos semplifica il lavoro quotidiano

L'accesso immediato alle informazioni rilevanti in ogni momento e luogo assume un'importanza sempre maggiore nel settore. Ne è consapevole anche Markus Mair, direttore Customer Support D-A-CH alla Grundfos. «Più è semplice da utilizzare, più un tool semplifica il lavoro. MyGrundfos è apprezzato soprattutto per la sua struttura intuitiva e la sua rapidità. Bastano pochi tocchi per risolvere tutte le questioni relative ai prodotti e alle spedizioni, anche direttamente dal cantiere. Nel giro di pochi mesi, MyGrundfos è diventato uno dei nostri tool online più visitati. In futuro è previsto un ulteriore sviluppo con l'implementazione di nuove funzioni personalizzate.»

 grundfos.ch/mygrundfos



Stephan Peterhans davanti al municipio di Zurigo. (Foto: rl)

«I riscaldamenti a combustibili fossili hanno una data di scadenza»

Le pompe di calore figurano tra gli apparecchi termici di prima scelta per raggiungere gli obiettivi climatici 2050. Nella seguente intervista, il direttore Stephan Peterhans ci svela come l'Associazione professionale svizzera delle pompe di calore (APP) può sostenere in modo proattivo il settore.

domotecnica.ch: Ci troviamo davanti al municipio di Zurigo, che ospita la pompa di calore più vecchia della Svizzera. Può fornirci maggiori dettagli su questo storico impianto e spiegarci perché la Svizzera è di fatto un pioniere nel campo delle pompe di calore?

Stephan Peterhans: L'installazione della prima pompa di calore nel municipio di Zurigo da parte della ditta Escher Wyss, avvenuta nel 1938, è stata una pietra miliare a livello mondiale. L'impianto ha una potenza termica di 100 kilowatt. Sorprende il fatto che già a quei tempi si era riconosciuto che le pompe di calore potevano essere utilizzate anche per il raffrescamento. Prima e durante la seconda guerra mondiale, in Svizzera il carbone scarseggiava. Si sono perciò cercate soluzioni tecniche per ridurre la dipendenza da questo combustibile. Sono dell'opinione che gli istituti di ricerca e di formazione di prim'ordine come il Politecnico federale di Zurigo (ETHZ) sono sempre in grado di sviluppare delle soluzioni ai problemi sociali del momento.

Il municipio di Zurigo rappresenta anche la politica volta a sostenere il clima e dunque gli impianti di riscaldamento ecosostenibili. Lo scorso mese di maggio, il Consiglio di Stato zurighese ha presentato una revisione di legge che intende vietare i combustibili fossili per il riscaldamento degli edifici. Cosa significa per lei e la sua associazione?

Un sacco di lavoro. Scherzi a parte, questo orientamento legislativo ha una valenza di contenuto per i nostri membri. I progettisti, i consulenti energetici, gli installatori e le autorità devono dedicarsi maggiormente alla tecnologia delle pompe di calore. Ai proprietari di casa va illustrato che questi sistemi termici sono affidabili ed efficienti. In altre parole, che le spese di esercizio sono basse e che l'investimento è commisurato agli obiettivi. Oggi, una casa dotata di un riscaldamento a combustibili fossili è più difficile da vendere rispetto a una casa con un impianto a pompa di calore. Svolgiamo anche un grande lavoro di informazione e sensibilizzazione nei confronti delle autorità e della politica. Vista la loro natura sistemica, questi due gruppi sono sempre in ritardo rispetto ai progressi tecnici. Ed è importante che vengano definite delle leggi, delle ordinanze e delle misure di esecuzione che risultino sensate.

A livello federale, l'approvazione in giugno della nuova legge sul CO₂ ha segnato un'altra svolta importante. La sua associazione dovrebbe essere soddisfatta.

I nostri membri erano e sono chiamati a offrire alla società soluzioni sostenibili per la produzione del calore e del freddo. Attualmente, si tratta di ridurre le emissioni di CO₂ e di utilizzare refrigeranti ecocompatibili. Per consentire ai membri di partecipare in modo attivo, la APP esiste proprio per cercare informazioni e soluzioni a livello tecnico e politico. L'associazione ha inoltre il compito di capire il sistema politico e di sottoporre delle soluzioni tanto alla politica quanto alle autorità. Lo ha già fatto con esponenti federali e cantonali, nonché con membri delle autorità e continuerà a farlo.

Cosa serve ora in concreto per sostituire in grande stile i sistemi a combustibili fossili ad esempio con pompe di calore così da raggiungere gli obiettivi climatici 2050?

Innanzitutto i proprietari di casa e i committenti istituzionali vanno convinti che i riscaldamenti a combustibili fossili hanno una data di scadenza. Devono essere incoraggiati a pianificare l'ammodernamento dell'impianto esistente con una pompa di calore. La procedura di autorizzazione da parte delle autorità deve essere semplificata. I progettisti e gli installatori hanno bisogno di corsi di formazione e perfezionamento e di acquisire esperienza con i sistemi di riscaldamento sostenibili. E non va dimenticata l'industria finanziaria. Le banche devono riconoscere e comprendere il rischio di un credito per l'ammodernamento di un impianto a combustibili fossili. Questo rischio è di fatto pari a zero, perché il maggiore investimento si ammortizza in dieci anni, un impianto a pompa di calore dura dai 20 ai 30 anni e il valore dell'immobile aumenta. Si può perciò concedere senza problemi un credito di ristrutturazione anche a un committente pensionato senza salario mensile.

I moduli di sistema svolgono un ruolo importante quando si tratta di installare delle pompe di calore. Cosa può dirci al riguardo?

La convinzione di sviluppare il modulo di sistema per pompe di calore (MS-PdC) è nata da uno studio sull'attuazione del programma di rilancio congiunturale 2009/2010 della Confederazione. La Confederazione aveva sovvenzionato la sostituzione di riscaldamenti elettrici ad accumulazione con 10 milioni di franchi. La APP aveva ricevuto l'incarico di controllare la realizzazione in base alla domanda di contributo e di periziare gli impianti. Si è constatato che con la giusta combinazione di componenti, sistemi di riscaldamento e condizioni operative si poteva ottenere una maggiore efficienza pari al 10-15 per cento. In parole semplici: su una Volkswagen Golf si possono montare degli pneuma-

«Oggi, una casa dotata di un riscaldamento a combustibili fossili è più difficile da vendere rispetto a una casa con un impianto a pompa di calore.»

Stephan Peterhans

tici di Formula 1. L'auto funziona, ma non è efficiente. Questo è ovviamente un esempio esagerato. La Confederazione ha comunque riconosciuto l'utilità di considerare questo potenziale di efficienza a livello di approvvigionamento energetico per ridurre il consumo di elettricità. E così è nato il modulo di sistema per pompe di calore, che oggi è una delle condizioni per ottenere gli incentivi in 24 Cantoni. I contributi finanziari provengono dalla tassa sul CO₂. Ciò significa che i proventi della tassa vengono ridistribuiti alla popolazione anche attraverso questo canale, a conferma che non si tratta di un'imposta generale.

Che valenza ha per la sua associazione la combinazione pompe di calore e fotovoltaico?

La combinazione è ideale. Tuttavia, occorre ancora parecchio coordinamento e know how. I componenti devono comunicare tra loro per dar vita a un efficiente sistema completo. In questo contesto rientra anche l'integrazione di batterie di stoccaggio, colonnine di ricarica per auto elettriche, congelatori, sistemi di gestione energetica per edifici, ecc. Questi sistemi devono poter comunicare con l'azienda elettrica, affinché quest'ultima riprenda l'elettricità in esubero e fornisca elettricità all'occorrenza. Oggi esistono delle soluzioni isolate, ma la vendita di sistemi completi non è redditizia, perché il lavoro di consulenza è sproporzionatamente alto e non viene pagato. È comunque un percorso molto entusiasmante. La APP si occupa appunto di queste domande.

Quali sono i prossimi passi per la sua associazione sulla via verso la svolta energetica?

Dobbiamo garantire che gli impianti a pompa di calore mantengano l'attuale elevato standard di qualità in termini di sicurezza operativa ed efficienza. Non deve accadere che si cerchino delle scorciatoie solo perché il legislatore prescrive delle pompe di calore o riscaldamenti simili. Un altro compito riguarda l'integrazione di sistemi a pompa di calore negli edifici di medie, grandi e grandissime dimensioni. Qui serve il know how tecnico da parte dei progettisti e degli installatori. Non va trascurata nemmeno la collaborazione con le associazioni europee a livello tecnico, normativo e politico. Oggi, molte pompe di calore vengono importate dall'estero. Dato che il mercato elvetico, a differenza di quello europeo, è molto trasparente, risulta difficile convincere i gruppi internazionali delle prescrizioni svizzere, per cui ci occorre il consenso a livello internazionale. Anche le autorità devono essere coinvolte, ma questo è un capitolo a sé stante. Pensiamo a procedure di autorizzazione semplificate e alla possibilità di realizzare impianti a sonde geotermiche con minori limitazioni. Così siamo sicuri di poter fornire un importante contributo alla svolta energetica. (el)

Bene a sapersi

expo plus è di ritorno!



All'insegna del motto «Costruire ponti come ricetta per il successo», nel 2021 expo plus proporrà quattro eventi in altrettante città: l'8 aprile 2021 a Spreitenbach, il 20 aprile 2021 a Lugano, il 29 aprile 2021 a Losanna e il 7 giugno 2021 a Berna. Ancora una volta, la nostra esposizione abbinata ad un simposio specialistico metterà l'accento sugli scambi personali. Inoltre, il 27 maggio 2021 si terrà a Mels il nostro nuovo evento e simposio specialistico ost plus con un programma quadro specifico per la regione della Svizzera orientale. Seguiranno ulteriori informazioni all'inizio del 2021. (e)

Con la legna verso un futuro verde



A seconda della situazione e delle esigenze del cliente finale, il riscaldamento a legna può essere la soluzione ideale quando si tratta di sostituire un impianto a gasolio o a gas esistente. Una caldaia a pellet, legna in pezzi o combinata legna in pezzi/pellet non consente solo di dare un contributo attivo alla protezione del clima, ma anche di beneficiare a lungo termine di una spesa energetica contenuta. Energie Zukunft Schweiz ha lanciato un programma di incentivazione nazionale che eroga contributi finanziari in caso di sostituzione di un impianto di riscaldamento a gasolio o a gas. Per maggiori informazioni rivolgetevi al consulente tecnico di riferimento o consultate il seguente link. (el)

 meiertobler.ch/programma-di-incentivazione-riscaldamento-a-legna

Aperti anche sul mezzogiorno

Grande novità! Fino alla fine di novembre, i seguenti sei Marché in tutta la Svizzera saranno aperti anche sul mezzogiorno: Basilea, Coira, San Gallo, Urdorf, Crissier e Lamone. Per i clienti questo significa ancora più flessibilità e possibilità di acquistare rapidamente i prodotti desiderati. (el)

 meiertobler.ch/marches

e-Shop: trucchi e consigli utili



Ordinare è ancora più semplice grazie alle tabelle d'ordinazione

Nel menu principale in alto a sinistra ci sono ora delle tabelle d'ordinazione. Qui vengono presentati più articoli su un'unica pagina compatta. Con un solo clic si possono così ordinare tutti i prodotti correlati in una sola volta. Questo rende tutto molto più semplice e riduce il tempo necessario per effettuare un'ordinazione. Si possono per esempio inserire in una tabella d'ordinazione tubi, guarnizioni, manicotti o tubi flessibili strutturati per dimensione e evidenziarli in un unico passaggio con un solo clic. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Agenda

A causa della pandemia da coronavirus, attualmente non è possibile pubblicare date con largo anticipo. I prossimi eventi sono tuttavia visibili sul sito web di Meier Tobler:

 meiertobler.ch/events

Impressum

Editore:
Meier Tobler SA
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Contatto:
marketing@meiertobler.ch

Responsabile:
Patrick Villard

Redazione:
Eric Langner, direzione (el),
Michael Staub (ms)

Fotografie:
René Lamb (rl),
Natasha Petrovic (np),
Theo Stalder (ts)

Foto di copertina:
René Lamb (rl)

Lettorato:
Eva Koenig, Christine Meyer,
Ilsegreg Messerknecht

Traduzione:
Annie Schirrmeister, Diego Marti,
Agnès Boucher, Sarah Rochat

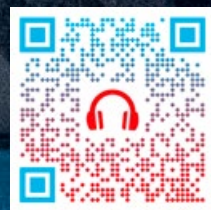
Layout/Composizione: TBS, Zurigo
Stampa: Ast & Fischer AG, Berna

Pubblicazione: tre volte l'anno in
tedesco, francese, italiano

Tiratura: 23'000 copie
Edizione: ottobre 2020

Cambi di indirizzo:
za.klch@meiertobler.ch





PLAY ▶

S/A
RECORDS

Clienti Meier Tobler

Rap e kilowatt

Alessandro Serini spazia tra mondi diversi ed è entusiasta sia della sua musica che dei suoi interventi nel campo degli impianti di riscaldamento e dei sanitari. Ora ha combinato per la prima volta entrambe le cose, e con i suoi amici ha registrato il «Meier Tobler e-Shop Rap».

Alessandro Serini (a destra sulla foto) e Saiizo, il rapper dialettale bernese, si conoscono fin dai tempi del preasilo e della scuola dell'infanzia e sono sempre andati a scuola insieme. Ma è solo all'età di 13 anni che hanno iniziato a registrare musica con un portatile in casa, nella stanza di Alessandro. Non ci è poi voluto molto per mettere in piedi il primo studio di registrazione nel seminterrato della casa del padre, Peter Serini (vedere «domotecnica.ch», numero di giugno 2020). «Da allora abbiamo però dovuto rico-

struirlo due volte, perché nel laboratorio si sono verificati a più riprese danni causati dall'acqua.» In cambio, il duo è diventato un trio: CJ (a sinistra sulla foto), un altro compagno di scuola, si è unito a loro. Da allora si ritrovano spesso nello studio di registrazione durante il loro tempo libero. Con «Momäntä» hanno creato il loro primo brano autobiografico, video compreso. Sono poi seguiti i singoli «Paradise» e «Summernacht», e ora il «Meier Tobler e-Shop Rap». «L'idea è nata durante il servizio realizzato per l'edizione di giugno di domotecnica.ch. E ora l'abbiamo concretizzata, con CJ al microfono.»

La musica è la grande passione di Alessandro Serini, ma solo nel tempo libero, come ammette. «Sappiamo che non possiamo fare soldi con la musica.» Ecco perché la sua attività professionale poggia su altri pilastri più solidi: ha un piccolo garage per auto e lavora nell'azienda del padre. «È previsto che mio fratello ed io rileveremo più avanti la sua attività.» E farà anche questo con grande entusiasmo. «Trovo veramente fantastico realizzare una nuova stanza da bagno per un cliente o installargli un nuovo impianto di riscaldamento nel seminterrato.» (el)

 meiertobler.ch/eshoprap