

domo tecnica .ch



Marzo 2021

«Waldhaus» Sils: calore ben distribuito

Pagina 22

Intervista a Patrik Forster

«Al centro di tutti gli sviluppi ci sono sempre
i vantaggi per il cliente e l'efficienza»

Pagina 4

Intervista con Fredy Dinkel

«Le pompe di calore sono quattro volte migliori
dei riscaldamenti a gasolio»

Pagina 14

**meier
tobler**

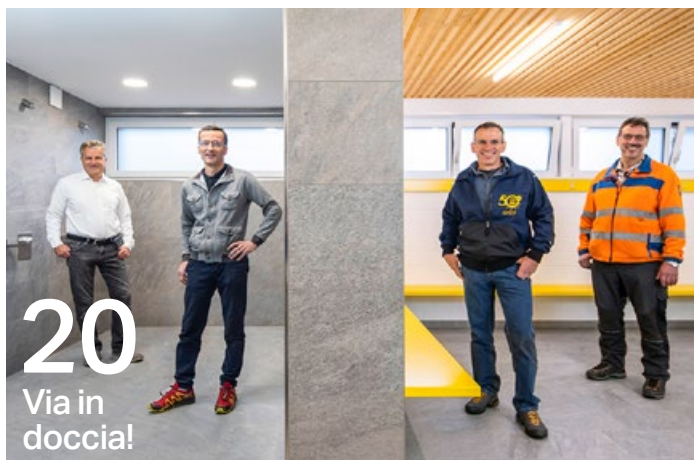
- 4 Chi siamo
- 12 Nuovi prodotti
- 14 Focus
- 18 Referenze
- 26 Igiene degli impianti di ventilazione
- 28 News fornitori
- 32 News dal settore
- 34 Bene a sapersi
- 36 Clienti Meier Tobler



6 Impegno totale per soddisfare i clienti



4
Intervista a
Patrik Forster



20
Via in
doccia!



14
«Le pompe di calore sono quattro volte migliori dei riscaldamenti a gasolio»



Cari lettori

È triste essere sempre ancora nel mezzo della più grande crisi mondiale dei tempi moderni. Ma sono molto orgoglioso che la Svizzera, e in particolare il nostro settore, sta dando prova di solidità e di resilienza nel vero senso della parola.

Tutti voi – clienti, montatori sui cantieri, collaboratori del servizio, progettisti e specialisti – avete tenuto testa all'emergenza coronavirus e sopportato le innumerevoli difficoltà, rimanendo sempre a disposizione dei nostri clienti finali. Sono anche impressionato dalla grande motivazione, creatività e disciplina con cui i nostri collaboratori affrontano questa situazione complessa e dai loro notevoli progressi compiuti sul fronte della digitalizzazione, passando dal tavolo delle riunioni alla videoconferenza e dall'incontro sul posto all'e-Shop. Anche nell'impiantistica lavorano dei veri eroi della pandemia! In questo periodo emerge chiaramente che l'impiantistica è importante e sistemica. Sempre più persone trascorrono più tempo in casa e gli impianti tecnici non devono solo funzionare in modo ineccepibile, ma anche soddisfare le esigenze di comfort, efficienza ed ecologia. Sono richieste soluzioni sostenibili. In questa edizione potete scoprire, tra le altre cose, come prossimamente Meier Tobler rende l'impiantistica ancora più semplice, efficiente e sostenibile grazie a prodotti innovativi.

Rimanete in buona salute e continuate così!

Roger Basler, CEO



«Al centro di tutti gli sviluppi ci sono sempre i vantaggi per il cliente e l'efficienza»



Portare avanti la digitalizzazione, rafforzare ulteriormente la logistica e nel contempo semplificare ancora di più i processi per i clienti: sono questi gli obiettivi sui cui si focalizzerà Meier Tobler nel prossimo futuro. Patrik Forster, responsabile dei reparti Vendita e Marketing, fornisce maggiori informazioni al riguardo in quest'intervista.

domotecnica.ch: Signor Forster, la pandemia di coronavirus ha evidenziato ancora più chiaramente l'importanza della digitalizzazione. Quanto si è manifestato questo aspetto da Meier Tobler?

Patrik Forster: Negli ultimi anni, Meier Tobler ha investito moltissimo nella digitalizzazione e ha continuato ad implementare l'e-Shop. Durante la pandemia, la tendenza a far capo all'e-Shop, ma anche ai Marché regionali, si è intensificata ulteriormente. Da mesi constatiamo che il mondo reale e il mondo digitale stanno sempre più convergendo, e ci adoperiamo costantemente per sviluppare soluzioni innovative e all'avanguardia in quest'ambito. Nel frattempo realizziamo circa il 40 per cento del nostro fatturato con l'e-Shop.

Quali ulteriori passi verso la digitalizzazione dobbiamo attenderci nel prossimo futuro?

Al centro di tutti gli sviluppi ci sono sempre i vantaggi per il cliente e l'efficienza. Attualmente stiamo lavorando a diversi nuovi progetti di digitalizzazione. Lo scorso autunno, per esempio, abbiamo aperto il primo Marché self-service

(Marché24), accessibile 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. Ora stiamo lavorando sull'implementazione di questo concetto. Ma stiamo anche sviluppando servizi di consegna rapidi e flessibili direttamente sui cantieri a partire dai Marché. Analogamente, anche il nostro e-Shop rimane dinamico e viene costantemente implementato. Sul nostro sito web stiamo inoltre creando un nuovo configuratore altamente efficiente per scegliere di volta in volta il generatore di calore più adatto.

Un grande successo conquistato da Meier Tobler nel campo della digitalizzazione è il sistema «smart-guard». Come intendete andare avanti in quest'ambito?

Anche in questo caso il sistema è costantemente implementato. Quest'estate prevediamo di lanciare sul mercato la seconda generazione di «smart-guard» che offrirà ulteriori vantaggi rispetto alla versione attuale. L'applicazione apporterà vari miglioramenti e dovrebbe essere ancora più interessante e conveniente per i nostri clienti.

Che importanza ha la digitalizzazione per la collaborazione con i vostri installatori partner?

Concretamente, la digitalizzazione significa collaborare ed essere connessi con i partner in modo ancora più intenso. L'ottimizzazione dei processi ha consentito a tutti di disporre di più tempo per l'essenziale, ovvero i clienti. L'obiettivo è migliorare costantemente la qualità e l'efficienza della collaborazione.

L'ha menzionato prima: l'apertura del primo Marché24 è stata un'altra pietra miliare in quest'ambito. Quali esperienze ha fatto nei primi sei mesi?

L'esperienza più importante è che tutto funziona perfettamente dal punto di vista tecnico e che i clienti apprezzano questo servizio aggiuntivo. Non ci aspettavamo un'esplosione del fatturato, ma i nostri partner di lunga data approfittano della possibilità di ritirare immediatamente i pezzi che occorrono loro quando si presenta un caso d'emergenza. Il Marché24 completa il nostro intero pacchetto di servizi. Sempre più clienti utilizzano il Marché nelle fasce orarie marginali, soprattutto a causa del traffico intenso durante il giorno o quando devono effettuare interventi notturni durante il servizio di picchetto. Nei giorni tra Natale e Capodanno, per esempio, abbiamo contato 24 clienti al Marché24 di Wallisellen.

Come si sviluppano i fatturati nei Marché?

In tutte le regioni del Paese si sviluppano in modo molto rallegrante. Abbiamo accertato che gli installatori hanno bisogno di un magazzino regionale vicino alla propria ditta, soprattutto perché molti di loro hanno ottimizzato i propri magazzini. Ma questi ultimi apprezzano anche molto la possibilità di avvalersi di conoscenze tecniche nelle loro immediate vicinanze, ciò che permette loro di reagire prontamente in caso di necessità. Con 47 Marché in tutte le regioni della Svizzera, siamo molto vicini ai nostri clienti e possiamo così soddisfare al meglio le loro esigenze. Particolarmente apprezzato è anche il nostro servizio «marché@work» che porta i nostri Marché direttamente nelle ditte dei nostri clienti. Questo servizio ha un successo tale da permetterci di ampliare costantemente il nostro team di supporto.

Che si tratti dell'e-Shop, del Marché24 o del marché@work, dietro tutti questi servizi c'è un sistema logistico perfettamente funzionante. Anche in quest'ambito ci sono passi importanti da compiere. Può dirci qualcosa di più al riguardo?

«Oltre alla digitalizzazione e alla vicinanza ai clienti, la logistica sarà il fattore di successo decisivo in futuro.»

Patrik Forster

Oltre alla digitalizzazione e alla vicinanza ai clienti, la logistica sarà il fattore di successo decisivo in futuro. Sempre più fornitori entrano nel mercato svizzero e noi li osserviamo molto attentamente. Sappiamo come continuare ad affermarci tra i nostri clienti anche nel periodo a venire, offrendo loro tutti i nostri servizi. Lavoriamo già oggi con moderni magazzini centralizzati, ma abbiamo deciso di sostituirli con un nuovo magazzino all'avanguardia a Oberbuchsitzen (SO). Solo chi è in grado di soddisfare le esigenze dei clienti in modo rapido, flessibile e digitale riuscirà ad imporsi. Con le prestazioni fornite dai Marché regionali e dal magazzino centralizzato siamo perfettamente preparati per affrontare il futuro. I clienti ci confermano ripetutamente di voler lavorare con un partner forte, attivo a livello nazionale e con radici svizzere.

Perché questo è così importante per Meier Tobler?

Anche in futuro vogliamo continuare ad essere l'azienda commerciale leader per gli installatori e plasmare attivamente il mercato. Operiamo in un contesto estremamente dinamico che offrirà grandi opportunità nei prossimi anni. Questo è un privilegio assoluto, soprattutto di questi tempi. Solo chi sfrutta queste opportunità avrà successo a lungo termine.

Anche il risanamento degli impianti di riscaldamento offre attualmente grandi opportunità. In che modo Meier Tobler intende ritornare ad essere il leader nel settore della produzione di calore?

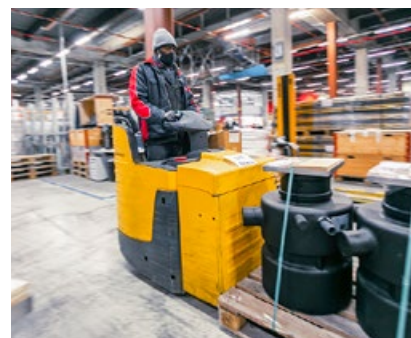
Abbiamo tutto ciò che ci occorre per avere successo anche in questo settore. Da un lato disponiamo di un vasto assortimento di prodotti di marca forniti da partner leader che ci sostengono. Dall'altro siamo solidi grazie al nostro know-how acquisito nel corso degli anni e alla rete di centri di servizio più capillare della Svizzera con un numero altrettanto elevato di contatti con i clienti finali. Inoltre lavoriamo con installatori partner che si fidano di noi e ci conoscono da molti anni. Ora cambieremo due cose: da un lato, investiremo nella digitalizzazione anche in questo settore e lanceremo il configuratore molto performante che ho citato prima e, dall'altro, semplificheremo e ottimizzeremo le nostre strutture.

Perché Meier Tobler è il partner di prima scelta per gli installatori?

Siamo un'azienda svizzera affidabile e moderna che da un lato mantiene i contatti con i propri clienti a livello regionale e, dall'altro, ha la forza a livello nazionale per plasmare il mercato e offrire ai propri clienti un grande valore aggiunto. (el)

Impegno totale per soddisfare i clienti

Meier Tobler organizza regolarmente la giornata delle promozioni nell'e-Shop. In un giorno simile, le collaboratrici e i collaboratori del centro logistico di Däniken (SO) sono particolarmente sollecitati. L'esempio del 20 gennaio 2021 mostra benissimo la capacità dell'intero team di Däniken a gestire perfettamente il maggior volume di ordinazioni grazie all'eccellente lavoro di squadra.



«Grazie al nostro team ben affiatato, oggi tutto ha funzionato alla perfezione. Dalle 8.00 alle 19.30 abbiamo lavorato in modo superconcentrato. E questo è ancora più importante in un giorno in cui tutto deve essere eseguito ancora un po' più velocemente del solito. Quando viene organizzata una giornata delle promozioni, in principio vengono ordinati più o meno gli stessi articoli richiesti di solito, solo che i volumi sono nettamente maggiori e quindi anche i pacchi sono spesso più grandi.»

Daniel Priore
Responsabile della logistica



«Oggi erano operativi circa 100 collaboratrici e collaboratori qui a Däniken. Si sono fatti in quattro per preparare in tempo utile e nella qualità richiesta il materiale ordinato per il trasporto. Per affrontare al meglio una giornata come questa, anche noi dei quadri lavoriamo sul campo e, se necessario, impieghiamo anche i dipendenti addetti alle merci in entrata nella zona di commissionamento.»

Thomas Gerber
Responsabile del centro logistico di Däniken



«È importante per tutti noi che le ordinazioni di articoli siano elaborate rapidamente e consegnate il giorno dopo. In un giorno del genere, l'intera squadra mostra un impegno totale, indipendentemente dal fatto che lavorino nelle loro aree operative abituali o meno. L'obiettivo principale è soddisfare i nostri clienti. E, secondo me, una giornata come questa mostra perfettamente che possiamo contare su collaboratrici e collaboratori veramente bravi.»

Mirjam Schaub
Servizi interni, centro logistico di Däniken



I dati del giorno

Numero di pacchi preparati
6202

Numero di accessi a un articolo
12'239

Articolo più leggero ordinato
Sonda Danfoss, 28 g

Articolo più pesante ordinato
Pompa di calore Bosch CS7000i AW 17 IRE, peso netto: 214 kg

Numero di camion necessari per le consegne
43

Inizio delle consegne il giorno successivo
A partire dalle 5.00

Luogo di consegna più lontano da Däniken
Samedan (GR)



meiertobler.ch/cdc

«La soluzione giusta in ogni situazione»



Oscar Wahlstrand è responsabile del product management alla Meier Tobler. (Foto: rl)

Avere i migliori prodotti in portafoglio per poter offrire in ogni momento soluzioni ottimali agli installatori e ai clienti finali è fondamentale nel product management. Dallo scorso mese di settembre, Oscar Wahlstrand è responsabile del product management alla Meier Tobler. Lo abbiamo intervistato.

domotecnica.ch: Lo scorso settembre lei ha assunto la sua nuova funzione alla Meier Tobler. Quali sono esattamente i suoi compiti?

Oscar Wahlstrand: In veste di responsabile del product management mi occupo del portafoglio di prodotti nel settore commerciale e in quello della produzione di calore. Coordino inoltre i provvedimenti e le attività nei Centri di competenza produzione calore. Come noto, abbiamo creato questi centri un anno fa in tutta la Svizzera per essere più vicini alle esigenze dei clienti e per coordinare meglio a livello centrale le esigenze del mercato di tutte le regioni.

Cosa è cambiato per gli installatori di impianti di riscaldamento con i Centri di competenza produzione calore?

Nei centri di competenza concentriamo tutti i settori interni che si rendono necessari nella progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti per la produzione di calore durante tutto il loro ciclo di vita. Come detto, in tutte le regioni della Svizzera abbiamo creato complessivamente cinque centri di competenza per poter essere ancora più vicini ai clienti. Con la concentrazione delle competenze tecniche, i nostri clienti beneficiano della migliore consulenza quando si tratta di realizzare degli impianti di riscaldamento. Hanno i loro interlocutori di riferimento nella vendita, che dietro le quinte attivano il know how necessario e lo utilizzano nella situazione specifica.

La produzione di calore, oltre al settore commerciale, è un pilastro fondamentale per Meier Tobler. Dove e come intende l'azienda fissare ulteriori priorità?

Nella nostra azienda, la produzione di calore ha un ruolo centrale. Ecco perché questo settore viene sistematicamente ottimizzato tramite nuove misure e un continuo sviluppo, soprattutto per ciò che riguarda il portafoglio. L'ampiezza e la profondità del nostro assortimento ci consente di offrire la soluzione giusta in qualsiasi situazione. Per noi è importante semplificare i processi. «La domotecnica semplificata» è il nostro punto di riferimento per rendere ancora più semplice e più efficiente il quotidiano lavorativo non solo con i nostri clienti installatori, ma anche con i clienti finali. Stiamo introducendo un nuovo configuratore che ci permette di preparare le offerte in modo molto più semplice, efficiente e veloce. Nel giro di 5-10 minuti siamo in grado di allestire un'offerta per gli impianti standard. In primavera lanceremo qualcosa di simile anche per i clienti finali, che potranno così creare online un'offerta indicativa «di massima». I clienti finali vogliono infatti informarsi da soli – noi lo chiamiamo «self-engineering». Il configuratore intende soddisfare l'esigenza di maggiori informazioni da parte del cliente finale e generare lead qualificati.

«La produzione di calore e con essa anche i risanamenti rappresentano da decenni la nostra attività primaria.»

Oscar Wahlstrand

Perché dovrei come installatore scegliere un prodotto di Meier Tobler per un impianto di riscaldamento?

Grazie al nostro portafoglio diversificato, che comprende anche il marchio proprio Oertli, possiamo sempre scegliere il prodotto migliore dell'intera gamma a prescindere dal fabbricante. Non disponiamo solo del know how, ma anche della sofisticata competenza nei sistemi. Questo ci rende agli occhi degli installatori il perfetto interlocutore quando si tratta di produzione di calore. Siamo attivi in tutta la Svizzera e comunque radicati nelle regioni. Questi sono vantaggi non indifferenti. Abbiamo inoltre un portafoglio completo che fornisce le giuste risposte a tutte le sfide che riguardano la produzione di calore. I nostri clienti beneficiano anche di servizi supplementari, come ad esempio la messa in servizio. E considerando l'intera azienda offriamo anche in tutti gli altri settori soluzioni semplici e sempre più interconnesse.

L'assortimento è un argomento centrale nel product management ed è spesso interessato da modifiche e razionalizzazioni. In che direzione si sta muovendo la gamma di prodotti di Meier Tobler?

La nostra gamma di prodotti continua ad evolversi, in tutti i settori. Attualmente abbiamo un assortimento base di circa 60'000 articoli. Sottoponiamo il nostro portafoglio a costanti verifiche, per migliorarlo e non da ultimo adattarlo alle esigenze del mercato. Uno snellimento è necessario solo quando rileviamo dei doppietti o constatiamo che determi-

nati prodotti non sono più necessari. Per noi è importante che i prodotti rispondano alle esigenze e ai desideri dei nostri clienti. Se nell'attività commerciale questo è un processo continuo, i cambiamenti nella produzione di calore avvengono spesso su un arco temporale più lungo, anche perché i tecnici di servizio devono essere debitamente formati e riforniti con i pezzi di ricambio. Al di là dell'assortimento, per noi è soprattutto importante poter generare un valore aggiunto per i nostri clienti. La nostra soluzione logistica «marché@work», molto richiesta dagli installatori, ne è un esempio concreto.

Nei due settori ci sono prodotti che sta aspettando con particolare trepidazione?

Sì, ci sono alcune novità che ci rallegrano molto. Nel settore commerciale c'è ad esempio la gamma di prodotti del sistema a pressione FlowFit di Geberit, che offre agli installatori tutta una serie di vantaggi. Nella produzione di calore aspetto con ansia la nuova pompa di calore terra-acqua Bosch CS7800iLW e la nuova pompa di calore aria-acqua Ecodan di Mitsubishi.

Nell'ambito della produzione di calore i risanamenti sono un tema centrale – perché gli installatori dovrebbero anche in questo caso rivolgersi a Meier Tobler?

La produzione di calore e con essa anche i risanamenti rappresentano da decenni la nostra attività primaria. Disponiamo inoltre della maggiore organizzazione di assistenza tecnica in Svizzera, che si occupa a sua volta da tempo dei clienti finali. Di riflesso, conosciamo gli impianti dei clienti e questi ultimi hanno fiducia nei nostri prodotti e servizi. L'esperienza, le conoscenze e le competenze dei 400 tecnici di servizio confluiscono direttamente nel product management e nei centri di competenza, anche a beneficio dei nostri installatori. E come già accennato, abbiamo tutti i prodotti che servono per offrire la soluzione giusta in ogni singolo progetto di risanamento. Inoltre, investiamo continuamente nella digitalizzazione, ciò che semplifica la vita anche ai clienti finali e agli installatori. Con «smart-guard», il nostro strumento di diagnosi online premiato con lo «Swiss Industry 4.0 Award», possiamo entusiasmare i clienti finali, semplificare il lavoro degli installatori e fornire loro un supporto migliore.

Come intende Meier Tobler promuovere attivamente l'offensiva in favore dei risanamenti?

Insieme ai nostri partner installatori stiamo affrontando attivamente il settore dei risanamenti. Con il nostro ampio assortimento siamo davvero in grado di rispondere a qualsiasi esigenza con una soluzione intelligente e anche accompagnare il cliente finale durante tutto il ciclo di vita del riscaldamento.

Uno sguardo nella sfera di cristallo: in che direzione si evolverà l'assortimento per la produzione di calore in generale e quali innovazioni vedremo nei prossimi cinque anni?

Da un lato, la digitalizzazione continuerà ad aumentare. Il cliente che gestisce i suoi impianti tecnici dal divano: ecco quello che sarà il futuro, parola chiave «Smart Home». Dall'altro lato, proseguirà la tendenza verso le energie rinnovabili. Noi ci focalizzeremo sulla connettività intelligente dei generatori di calore con «smart-guard», nonché su «smart-comfort», il nostro sistema intelligente per la distribuzione del calore negli edifici. Senza dimenticare l'integrazione di soluzioni per il solare. E, naturalmente, i nostri fornitori continueranno a perfezionare i prodotti, ad esempio per aumentare l'efficienza od ottimizzare i valori acustici. (el)

«Tutto funziona alla perfezione»



Alla consegna, Sebastiano Coffa controlla tutti gli articoli. (Foto: rl)

La prestazione **marché@work** è sempre più utilizzata in tutta la Svizzera. Ora Meier Tobler fa un ulteriore passo avanti e offre anche il **rack jobbing**, ossia la gestione degli scaffali del cliente nella propria azienda da parte della squadra di **marché@work**. Una visita alla ditta H. Fatzer AG di San Gallo, in occasione dell'inaugurazione di questo nuovo modello di lavoro.

Dallo scorso agosto, la società H. Fatzer AG di San Gallo si avvale di un nuovo collaboratore. Ogni mercoledì e venerdì mattina, Sebastiano Coffa, project manager del Servizio esterno **Marché** da Meier Tobler, lavora per alcune ore nel magazzino dell'azienda H. Fatzer AG. «Ora mi sento già quasi un membro del team di Fatzer.», dichiara Sebastiano ridendo, mentre inizia il suo lavoro in loco quel venerdì mattina.

Tenere sempre d'occhio il magazzino

La parola chiave è **rack jobbing**, afferma Sebastiano Coffa: «È come se la società Zweifel Pomy-Chips AG gestisse nei supermercati i propri scaffali per le patatine.». Ed è così che funziona anche da H. Fatzer AG a San Gallo. L'assortimento in loco comprende circa un migliaio di articoli di Meier Tobler. «Questa quantità corrisponde quindi più o meno allo stesso volume di articoli che hanno altre ditte che si avvalgono



Alfons Ukgjini (a sinistra) e Marcel Fatzer della ditta H. Fatzer AG.

«marché@work» è anche lavoro di squadra (da s. a d.): Sebastiano Coffa, Marcel Fatzer, Alfons Ukgjini e Franco Avi.

«Insieme al cliente abbiamo definito l'assortimento e il numero di articoli che devono essere tenuti a magazzino.»

Sebastiano Coffa

della soluzione marché@work in tutta la Svizzera.» Contrariamente a quelle ditte, in questo caso non è un dipendente della azienda stessa ad occuparsi delle ordinazioni, bensì è Sebastiano Coffa. «Insieme al cliente abbiamo definito l'assortimento e il numero di articoli che devono essere tenuti a magazzino. In base a questo assortimento, ogni mercoledì passo in rivista gli scaffali e controllo se ovunque c'è ancora abbastanza di tutto.» Non che conti ogni valvola, ma precisa: «Nel frattempo ho sviluppato un buon occhio per le quantità di articoli che ci sono ancora a magazzino e per i pezzi che occorre nuovamente ordinare.»

Secondo Sebastiano Coffa, il fattore più importante in questo lavoro è la fiducia: «Naturalmente non ordinerò un quantitativo eccessivo di un articolo per poter vendere di più, bensì svolgo il mio lavoro come se fossi un dipendente vero e proprio della ditta H. Fatzer AG.» Inoltre, il tutto è anche controllato, e con molta precisione. «Quando faccio un'ordinazione, quest'ultima è inoltrata anche a H. Fatzer AG che la controlla sistematicamente. Per ogni visita, Sebastiano Coffa calcola il suo tempo effettivo di lavoro e lo trasmette all'azienda installatrice insieme all'ordinazione. «Questa è trasparenza totale!»

Ed è proprio questo aspetto che è particolarmente apprezzato, come confermano Alfons Ukgjini, capo progetto, e Marcel Fatzer, direttore della società H. Fatzer AG: «Come ha già detto Sebastiano, la fiducia riveste un ruolo decisivo. Siamo molto contenti, tutto funziona alla perfezione.» Per entrambi il modello di lavoro rack jobbing rappresenta un grande sollievo. «Conoscevamo già questo sistema perché lo utilizza un fornii-

tore del settore dei sanitari. Quando Meier Tobler ha proposto anche a noi questa possibilità, l'abbiamo accolta con favore perché ci fa molto comodo.» Per la loro azienda, il grande vantaggio di questa soluzione è che permette di sgravare i dipendenti in modo che possano occuparsi di lavori più importanti della gestione delle scorte. «Siamo stati inoltre particolarmente colpiti dal fatto che tutto è filato liscio anche con il sostituto di Sebastiano, quando quest'ultimo era in vacanza.»

Impegno comune

Sebastiano Coffa è felice di trasmettere anche ai suoi colleghi della Vendita le lodi tessute da Marcel Fatzer: «Fondamentalmente è il consulente di vendita Franco Avi ad occuparsi di Marcel Fatzer e del suo team. Noi del marché@work svolgiamo più un ruolo di supporto.» Franco è stato anche colui che ha organizzato tutto e ha determinato l'assortimento insieme al cliente. «Inoltre, ci scambiamo regolarmente informazioni per evitare che insorgano problemi.»

I suoi interventi nella ditta H. Fatzer AG sono pianificati con precisione, continua Coffa: «Mentre il mercoledì controllo tutto e faccio le ordinazioni, il venerdì sono principalmente impegnato a disimballare i pacchi di Meier Tobler consegnati il giovedì e a mettere gli articoli negli scaffali.» Anche in questo caso svolge il suo lavoro con la massima precisione: «Controllo tutte le spedizioni in base al bollettino di consegna. È l'unico modo per vedere se tutto ha funzionato alla perfezione.» Per ordinare la merce, Sebastiano scansiona i rispettivi articoli e poi effettua le ordinazioni tramite l'e-Shop di Meier Tobler: «Ho il mio portatile con me e faccio sempre le ordinazioni qui in un ufficio o, ai tempi del coronavirus, talvolta anche fuori, in auto.» La ditta H. Fatzer AG ha dato a Sebastiano un proprio login per accedere all'e-Shop, «quindi anche in questo caso sono praticamente considerato un dipendente della ditta». Il suo lavoro il mercoledì e il venerdì dura di volta in volta dai 40 ai 60 minuti. «La trasferta è fatturata solo a partire dal Marché più vicino che qui a San Gallo si trova non lontano dall'azienda.» Dopo il breve intervento, Sebastiano si rimette in viaggio perché altri clienti lo stanno già aspettando. «Siamo molto contenti di poter fornire una prestazione utile con la soluzione marché@work e ora con il rack jobbing, che permette al cliente di risparmiare tempo e quindi anche denaro.» (el)

Nuovi prodotti



Quando sono richieste temperatura più basse

Non solo i vini, ma anche i farmaci o i fiori richiedono una temperatura ambiente ben definita. Per queste e molte altre applicazioni speciali, le unità split a parete PACi Elite di Panasonic garantiscono un raffrescamento preciso secondo le specifiche. Hanno inoltre un design così stiloso da poterle integrare perfettamente in qualsiasi ambiente.

Le nuove pompe di calore split a parete PACi Elite di Panasonic vengono sempre utilizzate in situazioni particolari che necessitano di una soluzione di raffrescamento con basse temperature. Permettono di ottenere temperature ambiente comprese tra 8 e 24 gradi (bulbo umido) e tra 12 e 30 gradi (bulbo secco). Questo le rende ideali quando la merce deve essere raffreddata più di quanto sia possibile con normali apparecchi climatizzatori, ad esempio nel caso di vini, farmaci o fiori.

Elegante e resistente

Per ottenere un comportamento entalpico adeguato, le unità interne devono risultare sovradimensionate e alcuni pochi parametri necessitano di un'impostazione specifica. Il design degli apparecchi a parete è stato concepito all'insegna dell'eleganza e della resistenza, a beneficio non solo dell'estetica, ma anche della longevità. La forma compatta e il frontalino piatto consentono un'installazione discreta anche in piccoli locali. Allo spegnimento dell'apparecchio, l'aletta di direzione del flusso di aria si chiude completamente. In questo modo si evita la penetrazione di polvere e di altre impurità. Gli attacchi per le condutture possono essere configurati in sei diverse direzioni (a destra o sinistra, rispettivamente sul lato posteriore o verso il basso), ciò che semplifica notevolmente l'installazione. Una lunghezza massima di 40 metri delle tubazioni e la possibilità di superare anche 30 metri di dislivello rendono questi apparecchi alquanto flessibili in sede di progettazione. (el)

 meiertobler.ch/pacielite



E il bagno diventa irricognoscibile

In nessun altro luogo un ammodernamento può essere realizzato in modo così sensuale come nella stanza da bagno. Ecco perché per questi ambienti sono richiesti prodotti che corrispondono esattamente alle aspettative. Ideali sono ad esempio le linee ceramiche Renova, Renova Plan o Icon di Geberit, ora disponibili alla Meier Tobler e come top seller in tutti i Marché.

Le diverse gamme di ceramiche di Geberit offrono per ciascuna stanza da bagno i prodotti giusti per garantire un piacere duraturo in caso di ammodernamento. Offrono una straordinaria funzionalità che viene abbinata con le più recenti innovazioni. Particolarmente accattivanti sono le ceramiche WC delle serie Renova Plan e Icon di Geberit, completamente progettate senza bordo di risciacquo. Non ci sono punti nascosti o difficilmente raggiungibili in cui si possono formare incrostazioni od odori sgradevoli, per cui anche la pulizia diventa più semplice. Le ceramiche WC Rimfree di Geberit montano un'innovativa tecnica di risciacquo, sviluppata in proprio e brevettata. Il cosiddetto distributore di risciacquo garantisce un perfetto lavaggio a fondo e in superficie all'interno del WC con un ridotto consumo di acqua.

Senza tempo e comunque moderno

L'esperienza bagno diventa davvero completa solo attraverso l'arredo nel suo insieme. Come ad esempio la serie Geberit Renova, i cui design classici danno vita a sale da bagno eleganti e al tempo stesso convenienti. Geberit Renova Plan, con il suo design ceramico pulito e angolato e due gamme di mobili da bagno abbinati, offre ulteriori possibilità di configurazione. Ad esempio con le innumerevoli versioni di lavabi, per rubinetti monoforo e a parete con o senza troppopieno. Particolarmente richiesti sono i lavabi Slim con bordi perimetrali sottili che si integrano perfettamente nel mobile sottostante desiderato. (el)

 meiertobler.ch/renova



Amata dai vicini

La nuova pompa di calore aria-acqua Bosch CS7400iAW è talmente silenziosa che ci si chiede se c'è davvero, il che la rende particolarmente ben vista e non udita soprattutto nelle zone densamente edificate. Il suo coefficiente di prestazione stagionale (SCOP) di 5,1 evidenzia inoltre la sua particolare efficienza, a beneficio di una minore spesa energetica per il riscaldamento.

Le pompe di calore aria-acqua non hanno sempre vita facile nel guadagnarsi la simpatia dei vicini. Ecco perché i fabbricanti moltiplicano gli investimenti nel campo delle nuove tecnologie per non pregiudicare la quiete nelle zone residenziali. La Bosch CS7400iAW è l'esempio migliore di come le innovazioni riescano a conquistare anche gli scettici più incalliti. Con un livello di potenza sonora di soli 53 dB(A) durante il giorno e di 49 dB(A) durante la notte soddisfa di gran lunga le prescrizioni di legge in materia di protezione fonica, garantendo così sonni tranquilli a tutto il vicinato.

Non grava sulle orecchie, né sul budget

Anche le bollette sul consumo energetico che arrivano a casa passano in sordina, a conferma degli ottimi risultati conseguiti dalla Bosch CS7400iAW su questo fronte. Raggiunge infatti un valore SCOP (Seasonal Coefficient of Performance) di 5,1, il che significa che la sua straordinaria efficienza non grava né sul budget, né sulle orecchie. L'efficienza energetica può essere spinta davvero all'estremo se la CS7400iAW viene combinata con un impianto fotovoltaico.

I benefici di questa pompa di calore aria-acqua sembrano non avere mai fine. Basti pensare al modo d'uso semplice e intuitivo tramite il display o con l'ausilio della app Bosch Easy Remote. Oppure alla sua capacità di raffreddare l'interno della casa in estate a una temperatura gradevole che favorisce un sonno ristoratore mentre all'esterno impazzano le grigliate. E se un vicino dovesse avere ancora qualcosa da ridire sull'estetica, la pellicolatura personalizzata provvederà a mettere a tacere anche l'ultimo dei critici. (el)

 meiertobler.ch/cs7400



Questione di due strati

Il nuovo accumulatore di calore-freddo SMW 801-2001 di Meier Tobler è provvisto di un isolamento in due strati che lo rende perfetto per gli impianti con funzione raffreddamento. Quando ad esempio una pompa di calore con funzione raffreddamento riduce la temperatura dell'acqua fino a 10 gradi, l'accumulatore deve essere protetto contro la formazione di condensa. Al tempo stesso deve soddisfare le prescrizioni sulla dispersione termica previste dall'ordinanza sull'efficienza energetica.

Due strati che fanno la differenza: solo grazie alla costruzione in due strati è infatti possibile utilizzare il nuovo accumulatore SMW 801-2001 di Meier Tobler anche in impianti con funzione raffreddamento. Ciò permette di portare la temperatura dell'acqua fino a circa 10 gradi. Negli accumulatori con un volume superiore a 500 litri questo non è di norma possibile a causa dell'isolamento staccabile in espanso rigido.

Il primo strato dell'SMW 801-2001 è un isolamento Armaflex spesso 20 millimetri incollato su tutta la superficie che impedisce la formazione di condensa in regime raffreddamento. Il secondo strato è un isolamento termico staccabile spesso 100 millimetri in velo di poliestere con rivestimento in polistirene. Questa è una premessa fondamentale per soddisfare le prescrizioni dell'ordinanza sull'efficienza energetica.

Nessun rimescolamento indesiderato

Mentre in regime riscaldamento l'accumulatore è integrato come di consueto lato idraulico, in regime raffreddamento il flusso viene invertito sia sul lato del generatore che sul lato della cessione del calore. Si previene così qualsiasi rimescolamento indesiderato dell'acqua all'interno dell'accumulatore.

Tutti gli attacchi dell'SMW 801-2001 sono inoltre dotati di deflettori in lamiera che frenano il flusso volumetrico in entrata al fine di non pregiudicare la stratificazione termica all'interno del contenitore. Per l'inserimento di tubi diffusori o di resistenze elettriche i deflettori vanno piegati verso l'alto. Il termometro e i pozzetti per sonde sono in dotazione. (el)

 meiertobler.ch/accumulatori



Fredy Dinkel e il suo team hanno svolto nel 2019 uno studio sul bilancio energetico dei sistemi di riscaldamento. (Foto: rl)

«Le pompe di calore sono quattro volte migliori dei riscaldamenti a gasolio»

Su incarico del Fondo per la ricerca, lo sviluppo e la promozione dell'industria svizzera del gas (FOGA), la Carbotech AG di Basilea ha svolto uno studio sul bilancio ecologico dei diversi sistemi di riscaldamento. Nella seguente intervista, Fredy Dinkel, capo progetto alla Carbotech AG, ne illustra i contenuti.

domotecnica.ch: Nell'ambito dello studio commissionato dal FOGA, lei ha analizzato i bilanci ecologici di vari sistemi di riscaldamento. Veniamo subito al punto: qual è il riscaldamento più pulito?

Fredy Dinkel: Dipende dalle opzioni disponibili nel caso specifico. In generale si può affermare che il top è rappresentato da un sistema di teleriscaldamento che fa capo a un impianto di incenerimento dei rifiuti. Un riscaldamento a gas alimentato al cento per cento con biogas rientra a sua volta tra i migliori. Ottima è anche una pompa di calore alimentata con elettricità «verde».

Quali sistemi di riscaldamento sono stati analizzati?

Abbiamo esaminato nel dettaglio tutti i sistemi di riscaldamento conformi al MoPEC e li abbiamo confrontati con i sistemi convenzionali attualmente disponibili che utilizzano vettori energetici fossili. Ci siamo infine focalizzati sul biogas ed elaborato uno scenario futuro.

Con quale metodo sono state eseguite le analisi?

Al fine di ottenere una valutazione completa dell'impatto ambientale, abbiamo applicato il metodo dell'ecobilancio detto anche analisi del ciclo di vita. La valutazione include l'intero ciclo di vita dei sistemi esaminati, dall'estrazione e trasformazione delle materie prime, all'uso, fino al riciclo o smaltimento finale. In un sistema alimentato con vettori energetici fossili, come un impianto a gasolio, si considerano quindi tutte le fasi legate al combustibile: trivellazione, trasporto, raffinazione, stoccaggio ed emissioni generate dal bruciatore. Lo stesso avviene con l'infrastruttura: per un bruciatore, ad esempio, questo riguarda la produzione e il riciclo dei materiali. Si cerca quindi, per quanto possibile, di far rientrare tutti gli aspetti rilevanti. Per una pompa di calore, un fattore decisivo è ad esempio la produzione dell'energia elettrica nel suo insieme.

Nello studio menzionate due metodi distinti che forniscono risultati diversi. Quali sono le differenze? E perché sono stati utilizzati entrambi i metodi?

Nel complesso abbiamo persino applicato quattro metodi, di cui due prevalenti: il metodo basato sull'impronta climatica e il metodo della scarsità ecologica. Con il primo si analizzano esclusivamente gli effetti sul clima. Questo non è solo un tema di attualità, ma anche di rilevanza politica, visto che la Svizzera si è impegnata a ridurre massicciamente le sue emissioni di gas serra nel quadro dell'Accordo di Parigi sul clima. Il metodo della scarsità ecologica tiene conto, in aggiunta all'impronta climatica, di altri impatti ambientali, ad esempio gli effetti negativi sulla salute, sugli ecosistemi o sulle acque, così come dell'uso di energia, di materiali e di altre risorse. La valutazione si basa sulla legislazione ambientale svizzera, su altri impegni vincolanti e sugli obiettivi di politica ambientale del nostro Paese.

Quali differenze evidenziano i due metodi?

Se si considera solo il clima, le risorse rinnovabili come il legno risultano essere le migliori. Ma il fatto è che un riscaldamento a legna genera maggiori emissioni di ossidi di azoto e di particelle fini. Applicando il metodo più completo della scarsità ecologica, questi sistemi ottengono perciò una valutazione sostanzialmente diversa rispetto a quella della sola impronta climatica.

In altre parole, il riscaldamento a legna fa bene al clima, ma non alla salute. Alla fine bisogna quindi trovare la quintessenza. Come si può fare?

La questione davvero fondamentale è trovare il modo di ponderare i diversi fattori l'uno contro l'altro. Ad esempio,

quanto è importante per me il clima rispetto alla mia salute? Ma questa non è una questione scientifica, è una questione sociale. Nel complesso facciamo piuttosto riferimento al metodo della scarsità ecologica per via del suo approccio più completo, che da un lato considera il clima e dall'altro consente di valutare i vari impatti in modo trasparente e sulla base di un processo di consenso sociale.

Nello studio fate inoltre una distinzione tra situazione attuale e prospettiva 2035. Di cosa si tratta?

Abbiamo scelto il 2035 per due motivi. Il primo è che, entro quell'anno, la Svizzera si è impegnata a non avere più centrali nucleari in funzione, e questo è determinante per il mix elettrico utilizzato dalle pompe di calore. Il secondo è che allora saremo a metà strada per quanto riguarda il 2050, anno in cui il nostro saldo netto delle emissioni di CO₂ dovrà essere pari a zero. Inoltre, soprattutto per gli investimenti a lungo termine come nel caso di un impianto di riscaldamento, è sempre utile rivolgere lo sguardo al futuro, chiedendosi se ciò che è buono oggi potrebbe non esserlo altrettanto un domani.

Come si possono confrontare dei sistemi molto diversi tra loro?

Mettendo a confronto la funzione, rispettivamente l'utilità. Lo scopo dei riscaldamenti è garantire una temperatura gradevole nelle abitazioni. La domanda è: come posso farlo? Ai fini del confronto prendiamo come riferimento la quantità di calore messa a disposizione. In questo studio abbiamo paragonato tra loro i vari sistemi per chilowattora di calore utile generato.

«Abbiamo esaminato nel dettaglio tutti i sistemi di riscaldamento conformi al MoPEC e li abbiamo confrontati con i sistemi convenzionali attualmente disponibili che utilizzano vettori energetici fossili.»

Fredy Dinkel

Lo studio è stato commissionato dal Fondo per la ricerca, lo sviluppo e la promozione dell'industria svizzera del gas (FOGA) – in che misura un ricercatore è libero di arrivare al risultato finale?

È ovvio che si sa cosa il cliente vorrebbe ottenere, ma spesso sono anche costretto a deluderlo. Realizzo studi da 30 anni, per cui ho una reputazione da difendere. E questa reputazione è dovuta esclusivamente al fatto che lavoro in modo autonomo. D'altra parte, per l'Associazione svizzera dell'industria del gas (ASIG) non ha alcun senso influenzare l'esito di uno studio solo per poter sostenere di essere i migliori, perché questo pregiudicherebbe soltanto la sua credibilità. Per la sua fattispecie, uno studio serve anche a evi-



Secondo Fredy Dinkel il settore impiantistico svolge un ruolo decisivo nel raggiungimento degli obiettivi climatici 2050.

denziare i punti deboli. Al tempo stesso noi ci tuteliamo, come in contabilità con la revisione. Per questo tipo di studio facciamo infatti capo a un gruppo di sorveglianza indipendente, che controlla tutto in modo scrupoloso.

Ci sono dei risultati molto chiari, ad esempio che il riscaldamento a gasolio è alquanto problematico sotto il profilo ecologico?

Da un punto di vista prettamente ecologico devo chiaramente affermare che il gasolio ha il risultato peggiore in termini sia di impatto climatico che di bilancio complessivo. In buona coscienza, non si può proprio continuare a raccomandare gli impianti a gasolio in quanto tali. Qui bisogna essere onesti.

Anche per il gas la situazione sembra non essere del tutto univoca – nello studio si procede a una distinzione tra il gas convenzionale e il biogas. Può spiegarcela in breve?

Con il termine gas convenzionale si intende il gas naturale, una risorsa fossile al pari del petrolio che si è formata un paio di milioni di anni fa. Quando si brucia il gas naturale si ottengono valori dei fumi in parte ottimi, ma i conseguenti effetti sul clima sono molto elevati. Il biogas è invece prodotto a partire da materiale biogeno, ad esempio rifiuti vegetali o fanghi di depurazione. In tal caso, il CO₂ è stato assorbito di recente, vale a dire da uno a pochi anni fa. La sua emissione durante la combustione è perciò in pratica climaticamente neutra. Tuttavia, l'intero processo non è a impatto zero sul clima, dato che durante il trattamento del biogas si creano emissioni a effetto serra, ad esempio di metano. Ma gli attuali impianti riescono a risolvere molto bene il problema. Nel bilancio complessivo, il biogas è sensato solo quando viene prodotto a partire da sostanze residue biogene e non da materie prime coltivate apposta per questo scopo, come il mais. In Svizzera ciò non viene fatto e nemmeno sovvenzionato.

In una fase in cui la quota di biogas è solo del 2 per cento (2019) questo aspetto non appare ancora problematico?

Nello studio abbiamo considerato come base un riscaldamento a gas alimentato al 100 per cento con gas naturale. Come per l'elettricità, anche in questo caso c'è la possibilità di acquistare una quota supplementare di biogas. Per lo scenario 2035 abbiamo applicato una quota potenziale del 30 per cento, calcolata in un altro studio, che rappresenta anche l'obiettivo dell'associazione. Ma persino così, nel 2035 il gas non fa parte dei migliori dello studio.

Non si dovrebbe quindi abbandonare già oggi questa strada, perché tutto sommato poco utile e concentrarsi su altri sistemi?

Sì e no. Andrebbero considerati anche altri aspetti che però esulano dal nostro studio – ad esempio la questione di quale risorsa si presta meglio per quale scopo. Ha senso riscaldare una casa con un combustibile come il gasolio, il gas o la legna, con cui è possibile raggiungere temperature molto alte fino a oltre 1000 gradi, quando queste sono effettivamente necessarie solo in determinati processi industriali? Per le basse temperature esistono già oggi soluzioni alternative, ad esempio le pompe di calore. Al tempo stesso bisogna investire nella ricerca per trovare il modo di ottenere temperature elevate senza ricorrere ai combustibili fossili. In questo contesto, un gasdotto può in futuro tornare utile per la tecnologia dell'idrogeno.

Attualmente, nel comparto gasolio e gas vanno alla grande anche i cosiddetti sistemi ibridi, che integrano un sistema di riscaldamento a combustibile fossile con componenti più rispettosi dell'ambiente, ad esempio una pompa di calore. Come valuta lei queste soluzioni?

Vanno senza alcun dubbio nella giusta direzione. Tutti i sistemi ibridi sono in linea di massima migliori di una soluzione esclusivamente fossile. Spesso però non di molto,

forse di un 10 o 20 per cento, nel migliore dei casi del 50 per cento. Ma anche qui dipende sempre dalla situazione: se un riscaldamento a gas o gasolio è ancora in perfetto stato, un sistema integrativo non può che essere un miglioramento. Personalmente proporrei un sistema ibrido solo in circostanze molto particolari, anche se è contemplato dal MoPEC. Io sostituirei per quanto possibile l'intero sistema, passando ad esempio a una pompa di calore.

Delle soluzioni ibride, quale si sentirebbe casomai di consigliare e quali invece risultano poco utili dal profilo ecologico?

Con la combinazione caldaia a gas e pompa di calore gli effetti sul clima vengono all'incirca dimezzati rispetto al solo riscaldamento a gas. Con la combinazione caldaia a gas e solare termico l'impatto climatico si riduce solo nella misura del 10-15 per cento.

Le pompe di calore sono i sistemi di riscaldamento più gettonati. Possono essere raccomandate in modo assoluto o ci sono anche qui delle riserve?

Tutto dipende dall'elettricità con cui vengono alimentate. Noi abbiamo valutato le pompe di calore da un lato con l'utilizzo del mix elettrico medio svizzero (situazione attuale) e dall'altro sulla base di una variante «100 per cento energie rinnovabili» e una variante «prospettiva 2035». E la differenza è notevole. Una pompa di calore alimentata con il mix elettrico medio ha un impatto cinque volte superiore rispetto al mix ecologico. Una pompa di calore aria-acqua ha un impatto maggiore rispetto a una geotermica, perché in inverno, a seconda del luogo, ha un rendimento peggiore. Se comparate con i sistemi a energia fossile si può affermare che le pompe di calore hanno un impatto ambientale complessivo due volte e mezzo inferiore rispetto al gasolio e del 20-30 per cento inferiore rispetto al gas. In termini climatici, le differenze sono ancora più grandi: le pompe di calore hanno un impatto quattro volte inferiore rispetto a un riscaldamento a gasolio e tre volte inferiore rispetto a un riscaldamento a gas.

I pellet ottengono una valutazione migliore o peggiore a seconda del metodo di riferimento. Come mai?

In termini climatici, i pellet sono quanto di meglio si possa utilizzare. Se però si considerano altri fattori, come le maggiori emissioni di ossidi di azoto o polveri fini, nel complesso i pellet si posizionano solo a metà classifica.

Cosa ci può dire delle diverse soluzioni solari? Ad esempio del solare termico con il gasolio o il gas o del fotovoltaico con le pompe di calore?

In questo studio abbiamo analizzato soltanto le soluzioni conformi al MoPEC, come il solare termico combinato con il gas o il fotovoltaico combinato con uno scaldacqua a pompa di calore. Entrambe riducono l'impatto del 10-15 per cento. Non abbiamo invece considerato una soluzione solo fotovoltaico, né la combinazione con pompe di calore.

Ma una pompa di calore alimentata con l'elettricità prodotta da un proprio impianto fotovoltaico non è tutto sommato la soluzione migliore?

Se si utilizza l'energia elettrica autoprodotta sul tetto è senz'altro una soluzione ottimale, tanto più che in Svizzera i tetti hanno ancora un grande potenziale. Rispetto all'energia eolica, il fotovoltaico genera tuttavia un impatto ambientale superiore per chilowattora. Nell'ottica odierna di bilancio ecologico, l'energia idroelettrica è sempre ancora la migliore, anche se bisogna tenere presente che determinati aspetti non sono stati finora considerati, come gli effetti

«Mi piace considerare i risultati dello studio come dei mattoncini Lego. Gli interessati possono scegliere gli elementi che meglio soddisfano le condizioni quadro.»

Fredy Dinkel

ti sui pesci e sugli ecosistemi acquatici. Inoltre, l'idroelettrico e l'eolico hanno un potenziale di ampliamento limitato.

Anche le reti di teleriscaldamento sono un elemento importante nel suo studio. Come valuta questi sistemi?

Per le reti di teleriscaldamento, tutto dipende da dove proviene il calore. Se si tratta di calore residuo di un impianto di incenerimento dei rifiuti allora è ben diverso da quello prodotto con una centrale termica a legna o a gas. Risulta ottimale il teleriscaldamento proveniente da un termovalorizzatore che in determinati giorni fa capo a un impianto a gas, nella misura del 10 per cento all'anno. Le normali reti di teleriscaldamento svizzere sono meno buone, ma rientrano ancora fra le migliori. Più distaccati invece i teleriscaldamenti a legna.

Un elemento importante per raggiungere gli obiettivi climatici 2050 è rappresentato dalla rapida sostituzione di vecchi sistemi alimentati con vettori fossili con nuove soluzioni più ecocompatibili. Questo viene confermato dallo studio?

Sì, e dobbiamo definitivamente continuare su questa strada. Al riguardo il settore impiantistico svolge un ruolo decisivo nel raggiungimento degli obiettivi.

Quali insegnamenti possono trarre gli installatori, ma anche i clienti finali, da questo studio?

Mi piace considerare i risultati dello studio come dei mattoncini Lego. Gli interessati possono scegliere gli elementi che meglio soddisfano le condizioni quadro. Lo studio intende essere di aiuto nel trovare la migliore soluzione possibile per il caso specifico. Bisogna comunque tenere presente che manca il passo successivo, ovvero il collegamento con i dati relativi all'ubicazione. Lo studio si basa su dati relativi alla media svizzera. Nelle regioni di montagna la soluzione ottimale può perciò essere ben diversa da quella in pianura. E qui l'installatore diventa una figura centrale, perché conosce perfettamente le condizioni specifiche può consigliare i clienti finali tenendo conto di tutti i fattori.

Lo studio l'ha indotta a sostituire anche il suo impianto di riscaldamento?

No, questo no. Ho costruito la mia casa più di 20 anni fa e per convinzione ho installato un riscaldamento a legna in pezzi. Ma prima o poi dovremo sostituirlo. Credo che a questo punto sceglieremo una pompa di calore a sonda geotermica. Mia moglie e io ci stiamo un po' stancando della polvere e delle continue operazioni di carico della legna. Anche noi invecchiamo, ma questi fattori non sono stati considerati nello studio. (el)

Svolta energetica silenziosa nel quartiere



Il rivestimento in legno di larice dell'unità esterna System M di Oertli si adatta perfettamente alla facciata in legno della costruzione annessa esistente. (Foto: rl)

Nei quartieri densamente edificati, le pompe di calore devono essere particolarmente silenziose. La System M di Oertli ha dimostrato tutta la sua validità nell'ambito di un complesso risanamento a Spiez (BE). Convincenti sono i bassi livelli sonori e il design a libera scelta della macchina.

Poco meno di vent'anni fa, la famiglia Lehman ha acquistato una vecchia casa unifamiliare a Spiez. All'epoca, nell'edificio costruito nel 1952, il riscaldamento elettrico ad accumulo ha ceduto il posto a un riscaldamento a gasolio. Quest'ultimo stava ormai giungendo al termine del suo ciclo di vita. «Negli ultimi anni le riparazioni si sono moltiplicate e il bruciatore avrebbe dovuto essere sostituito a breve. Volevamo perciò trovare una nuova soluzione, più eco-sostenibile», racconta il committente Peter Lehman. Insieme al risanamento del riscaldamento andava anche realizzato un impianto fotovoltaico. «Di formazione sono disegnatore di impianti di ventilazione e conosco un sacco di montatori di riscaldamenti nella regione. Molti di loro avrebbero ripreso volentieri il risanamento», spiega Lehmann. Per fortuna la scelta è stata semplificata dal fatto che si voleva un fornitore globale per la produzione di calore e il fotovoltaico.

Dato che sono poche le ditte di riscaldamenti che realizzano anche impianti fotovoltaici, la scelta è caduta sulla Engie Services AG di Berna. Negli ultimi due anni, l'azienda si è focalizzata molto sul risanamento degli impianti di riscaldamento come pacchetto completo. «Nella sola sostituzione

«Non siamo stati costretti a sacrificare altro spazio in cantina e abbiamo evitato costose misure edilizie. E grazie all'elegante rivestimento in legno di larice, l'unità esterna si adatta perfettamente alla nostra costruzione annessa.»

Peter Lehmann

di generatori di calore i margini sono molto esigui. Ai nostri clienti sottoponiamo perciò un'offerta zero preoccupazioni e fungiamo quasi da impresa generale», afferma il capo progetto Andreas Schafflützel. Con il suo team prepara le domande di licenza edilizia, coordina le maestranze e si accorda con i fornitori.

Affidabile e silenziosa

Così anche a Spiez: come per molti progetti di Engie, il partner designato era Meier Tobler. Ueli Rüedi, Key Account Manager, si è occupato dei dettagli: «Per questo oggetto era richiesta una macchina affidabile, silenziosa e sufficientemente potente.» Ueli Rüedi ha perciò raccomandato la Oertli System M. Grazie alle prese d'aria laterali, questa pompa di calore split è molto silenziosa e può essere installata persi-

no in luoghi critici. Un grande vantaggio che si è reso utile anche a Spiez. «Uno dei nostri vicini, ingegnere civile, ha reputato i valori di emissione del rumore indicati nella domanda di licenza edilizia troppo bassi e li ha ricalcolati. Il suo risultato era persino inferiore», commenta Peter Lehmann. Il consenso dei vicini era perciò garantito. Grazie ai valori estremamente bassi non si sono dovute adottare misure supplementari di isolamento acustico.

Un altro vantaggio delle pompe di calore split è il loro ingombro minimo all'interno dell'edificio. Accanto all'accumulatore del riscaldamento va solo posizionata l'unità interna compatta da collegare all'unità esterna tramite una condotta del refrigerante. «Non siamo stati costretti a sacrificare altro spazio in cantina e abbiamo evitato costose misure edilizie. E grazie all'elegante rivestimento in legno di larice, l'unità esterna si adatta perfettamente alla nostra costruzione annessa», si compiace Peter Lehmann.

Sempre informati

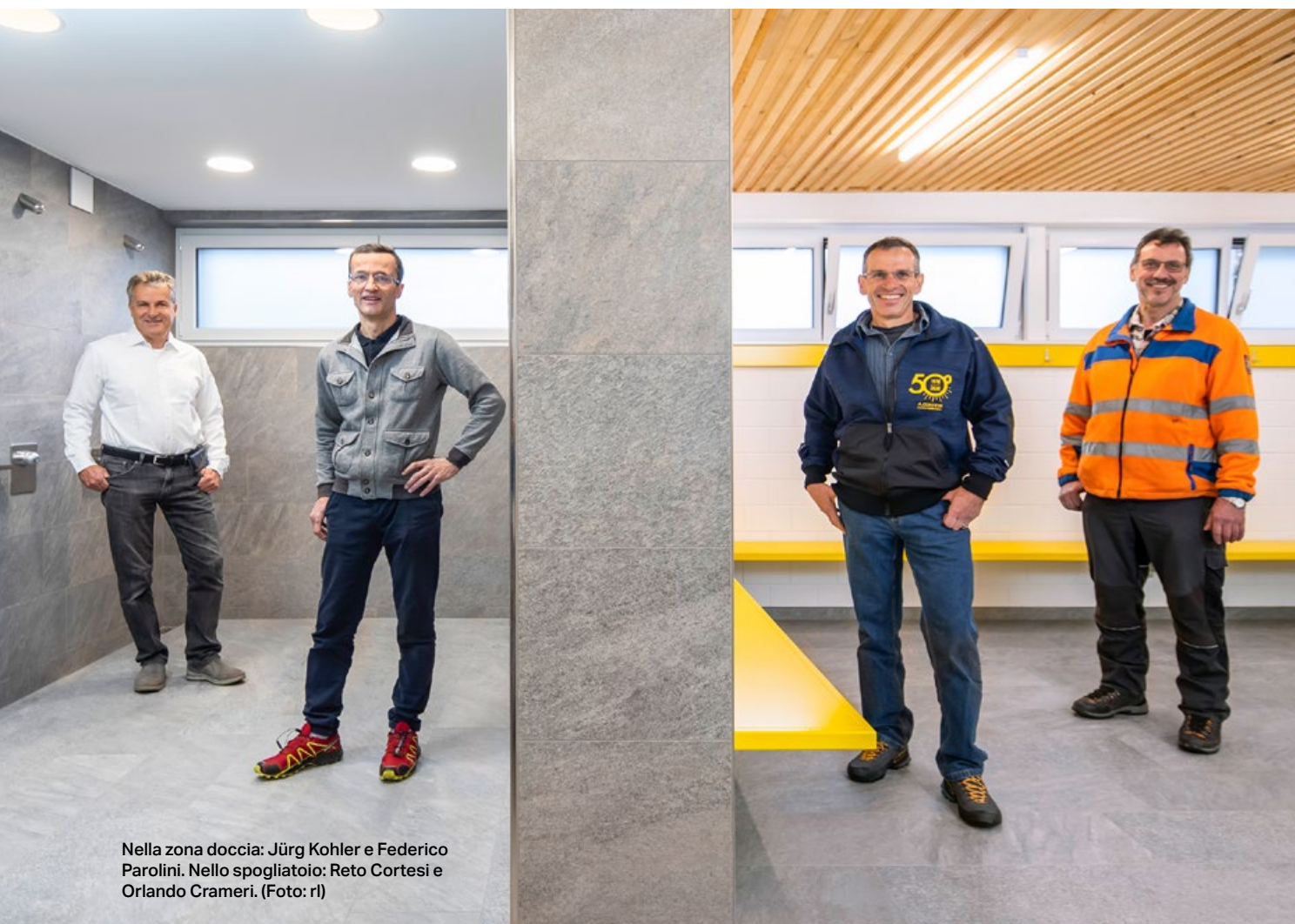
Dopo un'accurata fase di pianificazione, il progetto è stato realizzato nell'arco di tre settimane. Per i corpi riscaldanti ad alta temperatura nell'edificio originario e per il sistema a pavimento nella costruzione annessa realizzata nel 2008 sono stati creati due circuiti riscaldamento separati. Come tutte le attuali pompe di calore di Oertli, anche la System M è dotata dello strumento di diagnosi online «smart-guard» di Meier Tobler. «Oggi è un must», sostiene Ueli Rüedi, «perché in caso di guasto i nostri tecnici possono reagire immediatamente e rimettere in sesto l'apparecchio da remoto.» Un argomento che convince anche Peter Lehmann: «Già adesso posso consultare i dati del mio impianto fotovoltaico. Mi sembra perciò sensato essere informato anche sullo stato della pompa di calore.» (ms)

 meiertobler.ch/system-m



Sopra: da sinistra, Andreas Schafflützel (Engie Services AG), Peter e Birgit Lehmann (committenti) e Ueli Rüedi (Meier Tobler), soddisfatti del progetto realizzato.

A sinistra: l'unità interna della pompa di calore è compatta e di minimo ingombro.



Nella zona doccia: Jürg Kohler e Federico Parolini. Nello spogliatoio: Reto Cortesi e Orlando Cramerì. (Foto: rl)

Via in doccia!

L'edificio adibito a spogliatoi è pronto, ma anche in questo caso la pandemia ha fatto slittare l'inaugurazione ufficiale del nuovo Centro sportivo e ricreativo Curtin di Poschiavo. All'interno della costruzione si cela il meglio dell'impiantistica che aspetta solo di essere utilizzata.

La Val Poschiavo è attraversata da lembi di nebbia e di tanto in tanto qualche raggio di sole riesce a farsi largo nel cielo grigio di novembre, illuminando l'apertura circolare che sovrasta l'ingresso del nuovo edificio adibito a spogliatoi del centro sportivo e ricreativo Curtin. La struttura multifunzionale avrebbe dovuto essere operativa già da tempo, ma a causa del coronavirus l'inaugurazione ufficiale è stata rinviata al 2021. A quel momento verrà finalmente consegnata in concomitanza con l'inizio della nuova stagione di calcio. A beneficiare del centro sportivo saranno i mattatori delle squadre femminili e soprattutto maschili della società Valposchiavo Calcio (VPC), che dopo un allenamento o una partita sul campo adiacente non vedranno l'ora di farsi una bella doccia calda.

35 docce consecutive

«È stata proprio questa la sfida nella concezione degli impianti tecnici per il nuovo edificio», afferma il progettista incaricato Federico Parolini, «vale a dire 35 persone che vogliono fare la doccia di seguito – i giocatori delle due squadre e gli arbitri.» La quantità di acqua richiesta doveva essere disponibile in brevissimo tempo, «ma non sempre, di solito solo una volta alla settimana.» Nell'edificio serviva inoltre un riscaldamento con tanto di generatore e di sistema di distribuzione del calore. Con queste premesse, Parolini si è

messo in contatto con Jürg Kohler, consulente di vendita RVCS alla Meier Tobler. «Ci conosciamo da tanto tempo e sapevo che Meier Tobler era in grado di fornire la soluzione giusta.»

Tre moduli per acqua calda sanitaria

La soluzione realizzata è formata da diversi componenti, come conferma Jürg Kohler: «Il cuore del sistema è costituito da tre moduli Aquanova L55K3, che consentono di produrre in brevissimo tempo la quantità di acqua calda richiesta per alimentare le docce.» Le 35 persone che fanno la doccia di seguito sarebbero tuttavia l'eccezione, ad esempio in occasione dei tornei. «L'impianto è stato dimensionato con una capacità di 103 litri al minuto per permettere a 15 persone di fare la doccia contemporaneamente.» In questa forma, i moduli per acqua sanitaria Aquanova L55K3 sono stati inseriti nell'assortimento di Meier Tobler nell'agosto 2020. Jürg Kohler aggiunge: «Sono particolarmente adatti ad esempio anche per gli alberghi o gli appartamenti di vacanza, dove l'acqua calda non è richiesta in modo continuo, bensì sporadico. Si evita così un ristagno dell'acqua e, di riflesso, si previene lo sviluppo della legionella.» I moduli per acqua sanitaria sono integrati in modo indipendente tra loro, a beneficio di una maggiore sicurezza: «Normalmente vengono utilizzati tutti e tre, ma se uno dovesse presentare un guasto, subentrano gli altri due.» Un altro vantaggio è dato dalla gestione a distanza: «il custode può inserire il sistema anche da remoto tramite app.»

Impianto fuori dal comune

I moduli per acqua sanitaria vengono alimentati a partire da due accumulatori con una capienza di 1500 litri ciascuno. Un terzo accumulatore è utilizzato per il riscaldamento a pavimento. Reto Cortesi, titolare della ditta installatrice A. Cortesi AG, spiega che per la distribuzione del calore è stato scelto il sistema smart-comfort di Meier Tobler. Per i moduli si possono utilizzare secondo necessità uno o due accumulatori, così da ridurre al minimo le dispersioni termiche. «Per produrre il calore è stata installata sul retro dell'edificio un'enorme pompa di calore aria-acqua Oertli LAN 40TU che serve anche per il riscaldamento.» Nonostante le sue dimensioni e la collocazione esterna, le emissioni sonore non rappresentano un problema, dato che «il vicino riale è sempre più rumoroso». Un impianto di questo tipo è fuori dal comune anche per Reto Cortesi, soprattutto per quanto riguarda la quantità di acqua richiesta per i moduli. In sede di realizzazione ha potuto fare pieno affidamento su Meier Tobler: «Hanno eseguito tutti i calcoli e realizzato gli schemi.» Anche la prima messa in funzione è stata effettuata da un tecnico di servizio di Meier Tobler.



Il cuore del sistema: tre moduli per acqua calda sanitaria Aquanova L55K3.

«Il cuore del sistema è costituito da tre moduli Aquanova L55K3, che consentono di produrre in brevissimo tempo la quantità di acqua calda richiesta per alimentare le docce.»

Jürg Kohler

Festeggiamenti rinviati

Dopo un periodo di costruzione di un anno e mezzo, più lungo del previsto a causa della pandemia, l'edificio ha potuto finalmente essere consegnato al Comune lo scorso ottobre. Federico Parolini: «Ora speriamo di poter recuperare la festa di inaugurazione in primavera, così che i calciatori possano occupare e utilizzare come si deve il nuovo edificio – le docce e la necessaria quantità di acqua sono in ogni caso disponibili.» (el)



Elegante e distintivo: l'edificio adibito a spogliatoi del centro Curtin di Poschiavo.



Concentrato di potenza sul retro: la pompa di calore aria-acqua LAN 40TU di Oertli.

Calore ben distribuito



Efficiente riscaldamento a pavimento nell'elegante costruzione in legno: da sinistra, Jürg Kohler di Meier Tobler, Gino Fallini del «Waldhaus» Sils, Thomas Wolf e Björn Wyss della A. Gini AG e Diego Casparin della Uffer Holzbau AG. (Foto: rl)

Il «Waldhaus» Sils è una leggenda e sin dal 1908 è fra i più rinomati alberghi della Svizzera. Qui gli ospiti vengono coccolati e riveriti in ogni ambito e occasione. Ad esempio nell'ambiente caldo e accogliente del nuovo ristorante Gigers, che dispone di un riscaldamento a pavimento metalplast Compact-Neo 20 di Meier Tobler.

A inizio dicembre, con la stagione invernale alle porte, attorno al «Waldhaus» Sils sembra ancora tutto tranquillo. Dal 1908, l'iconico albergo di lunga tradizione troneggia sull'altura a ridosso del suggestivo villaggio engadinese. Tuttavia, dietro le storiche mura, si lavora a pieno ritmo per preparare la struttura in vista del difficile inizio delle vacanze invernali causa coronavirus. Sul retro dell'edificio principale, uno dei campi da tennis esterni circondati da maestosi abeti ha ceduto il posto a un nuovo edificio, realizzato in un tempo di record di sole cinque settimane.

Ristorante caldo e accogliente

La costruzione sarà la sede di un nuovo ristorante, il «Gigers», che accoglierà i clienti con un gradevole sentore di formaggio – si potranno infatti gustare fondue, raclette, ma anche carne dal grill da tavolo. Il sistema di costruzione in legno Quadrin della ditta specializzata Uffer di Savognin si inserisce con eleganza e modernità nello spazio compreso tra l'albergo e il bosco. E l'ambiente dovrà essere caldo e accogliente, visto che le temperature dell'inverno engadinese scendono parecchio al di sotto dello zero. «Per questo motivo ci serviva un sistema di riscaldamento indipendente dall'edificio principale», afferma Diego Casparin, capo progetto presso la ditta Uffer. «Un elemento fondamentale è proprio la distribuzione del calore. Visto che gli aerotermi non offrivano alcuna soluzione, la scelta è andata chiaramente a favore di un sistema di riscaldamento a pavimento.» E questo per diversi motivi, come puntualizza: «Abbiamo finestre molto alte e temperature molto basse in inverno. Con questa soluzione otteniamo una distribuzione del calore uniforme, direi quasi perfetta – come richiesto specificamente da parte dell'albergo.» La scelta del sistema



Cessione ottimale del calore grazie ai profili termoconduttori in alluminio.



Raccordo rapido e semplice al collettore di distribuzione.

metalplast compact-neo 20 di Meier Tobler è dovuta non da ultimo all'esigua altezza strutturale e alla posa a secco. «Nelle costruzioni in legno utilizziamo molto volentieri questo prodotto, perché offre numerosi vantaggi.»

Come un puzzle

Un'opinione condivisa anche da Thomas Wolf della ditta di installazione A. Gini AG di San Moritz. «Come possiamo vedere oggi durante l'installazione da parte dei nostri due montatori, la posa del sistema è rapida, semplice e oserei dire anche divertente.» Sopra il pavimento in legno viene dapprima stesa la barriera vapore, su cui vengono poi posati a secco i pannelli di sistema Compact-Neo 20 con rivestimento in alluminio. «Gli elementi prefabbricati vengono in pratica assemblati come le tessere di un puzzle», replica Jürg Kohler, che ha seguito il progetto in veste di consulente di vendita RVCS alla Meier Tobler. «Non appena riceviamo le necessarie informazioni da parte dell'installatore, il nostro ufficio tecnico, sotto la direzione di Roland Plüss, realizza i piani definitivi in base ai quali verranno in seguito posati i pannelli di sistema con le corrispondenti scanalature. «La stratigrafia viene completata sul posto», spiega Thomas Wolf, «a cominciare dall'introduzione nelle scanalature del tubo composto per la distribuzione del calore.» Segue poi uno strato termoconduttore, formato da pannelli compact-floor 12 che, secondo Jürg Kohler, risultano molto più reattivi rispetto alle versioni precedenti. A detta di Thomas Wolf ci sono altri vantaggi per i montatori: «La posa a secco è tutto sommato un lavoro pulito.» E non bisogna attendere che il pavimento in calcestruzzo si asciughi.

Sistema convincente

A detta di Jürg Kohler, il sistema metalplast compact-neo 20 è un vero e proprio campione di versatilità. «Si presta tanto per le nuove costruzioni quanto per i risanamenti.» E anche per le opere provvisorie – spesso a lungo termine – questo prodotto è di prima scelta, come conferma Thomas Wolf: «Per il Gigers abbiamo una licenza edilizia per i prossimi anni e di recente, per lo stesso periodo, abbiamo utilizzato il sistema metalplast compact-neo 20 anche in una struttura provvisoria di un edificio scolastico.» Gino Fallini, responsabile tecnico al «Waldhaus» Sils Maria, è entusiasta di questo sistema: «Non lo conoscevo, ma oltre a fare un'ottima impressione, permette anche di far sentire i nostri clienti molto a loro agio nel nuovo ristorante.» (el)

«Abbiamo finestre molto alte e temperature molto basse in inverno. Con questa soluzione otteniamo una distribuzione del calore uniforme, direi quasi perfetta.»

Diego Casparin



Le scanalature predisposte semplificano la posa.

Altezza strutturale minima per massimi risultati

Metalplast compact-neo 20 è la soluzione ideale sia nell'ambito dei progetti di risanamento e ristrutturazione, sia nelle nuove costruzioni. Grazie all'altezza strutturale di soli 20 millimetri, il sistema soddisfa il requisito di ridurre il meno possibile l'altezza dei locali senza dover rinunciare alle prestazioni termiche e al comfort. Si compone di pannelli isolanti in Neopor in cui sono integrati profili termoconduttori in alluminio per garantire un'erogazione più uniforme possibile.

 meiertobler.ch/compactneo20

Il benessere arriva dall'alto

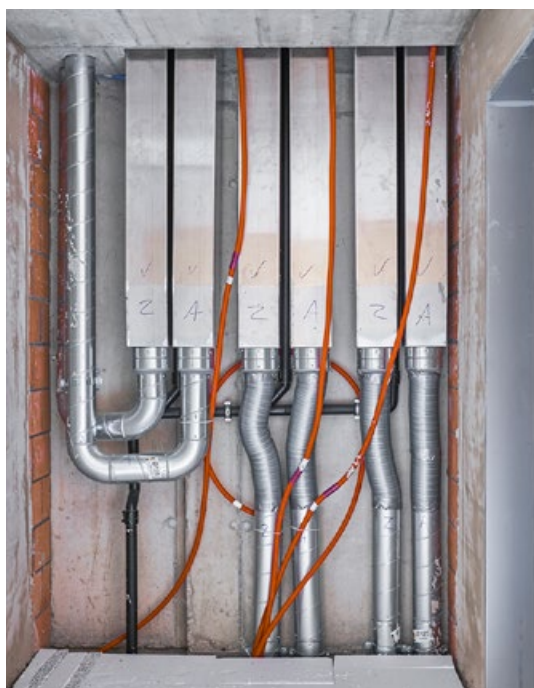


Cantiere con vista sullo Stockhorn (da s.): Michel Scherrer (project manager, HRS Real Estate AG), Claude Ducret (responsabile di progetto per la ventilazione meccanica controllata, Meier Tobler), Andreas Andrä (IPS Gebäudetechnik), Josip Garic (consulente di vendita per la ventilazione meccanica controllata, Meier Tobler), Isabelle Kummer (capocantiere, HRS Real Estate AG), Peter Messerli (project manager/progettista nella tecnica della costruzione, tp AG) e Mauro Lüthi (IPS Gebäudetechnik). (Foto: ts)

Un nuovo grande complesso residenziale a Steffisburg (BE) è dotato di apparecchi airModul di Meier Tobler. Il compatto sistema di ventilazione meccanica controllata posato sul tetto consente di salvaguardare la preziosa superficie abitativa, semplifica la manutenzione e si monta in un batter d'occhio.

Il complesso residenziale in Scheidgasse a Steffisburg comprende quattro immobili con complessivamente 89 appartamenti senza barriere architettoniche. In questo moderno quartiere progettato con cura, il complesso residenziale crea nel centro del paese uno spazio abitativo contemporaneo destinato a coppie e single. La St. Galler Pensionskasse (SGPK) (cassa pensione sangallese), committente del progetto, ha puntato tutto sulla sostenibilità. Per i nuovi edifici costruiti secondo lo standard Minergie-P, si utilizzano materiali da costruzione il più possibile ecocompatibili. L'allacciamento alla locale rete di teleriscaldamento permette di riscaldare gli appartamenti e di produrre l'acqua calda, mentre l'impianto fotovoltaico posato sui tetti genera la propria energia solare.

Come per la maggior parte dei nuovi edifici realizzati secondo lo standard Minergie, anche in questo caso si deve installare un sistema di ventilazione meccanica controllata. «Lo spazio negli appartamenti è troppo costoso per posare unità decentralizzate. Inoltre, le asole tecniche sono così strette che non possiamo far arrivare separatamente il condotto dell'aria esterna e il condotto dell'aria di scarico sul tetto.», afferma Peter Messerli, project manager della ditta tp AG für technische Planungen. Ecco perché ha scelto il sistema airModul di Meier Tobler. «Ho già fatto ottime esperienze con questa soluzione installata in un altro edificio. La tecnologia mi ha convinto, e sono stato ben assistito da Meier Tobler durante le fasi di progettazione ed esecuzione.», dichiara Messerli.



Per accedere agli appartamenti occorrono solo due sottili condotti per l'aria d'alimentazione e l'aria di scarico (tutto a sinistra).

Il nuovo complesso residenziale è edificato nel centro del villaggio di Steffisburg (sopra).

Claude Ducret, Meier Tobler (a sinistra) e Peter Messerli, project manager di tp AG.

Montaggio rapido

Le unità airModul sono montate sul tetto. «Così non ci sono problemi di rumore nelle zone abitative. Per accedere agli appartamenti ci occorrono solo due sottili condotti per l'aria d'alimentazione e l'aria di scarico.», afferma Claude Ducret, project manager responsabile della ventilazione meccanica controllata da Meier Tobler. Un altro vantaggio della posa delle unità sul tetto è la manutenzione: per sostituire i filtri non è necessario entrare negli appartamenti. «I nostri specialisti dell'igiene degli impianti di ventilazione possono così lavorare con molta celerità e senza avere contatti con gli utenti. Ai tempi del coronavirus, questo aspetto è ancora più apprezzato.», dichiara Ducret.

Il concetto «All in one» di airModul semplifica il montaggio: si sono potute sollevare le unità, imballaggio compreso, con l'autogru e posarle direttamente sul tetto. «Qui in Scheidgasse, abbiamo montato in sei fino a trenta unità al giorno.», afferma Kenan Lisnjic, direttore della ditta IPS Gebäudetechnik AG, al telefono. Dato che sta già lavorando al prossimo grande progetto, ha inviato due dei suoi dipendenti per il servizio fotografico. Il buon lavoro di squadra sul cantiere è stato di centrale importanza per il montaggio velocissimo. «Per poter effettuare le installazioni con rapidità, numerosi specialisti devono lavorare fianco a fianco.», spiega Lisnjic. Tra questi vi sono il gruista, il copritetto, l'installatore di impianti elettrici e l'installatore di impianti sanitari che lavorano in parallelo con gli installatori di impianti di ventilazione.

Specialisti ben formati

Durante la prima fase d'installazione, Claude Ducret ha istruito e affiancato i dipendenti della ditta IPS Gebäudetechnik AG. «Tutto ha funzionato molto bene. A partire dalla seconda fase siamo quindi stati in grado di padroneggiare completamente l'installazione.», afferma Lisnjic. Anche Isabelle Kummer, capocantiere dell'impresa generale HRS Real Estate AG, si è espressa positivamente al riguardo: «La collaborazione su questo cantiere si svolge senza intoppi, è costruttiva e orientata alle soluzioni. Nonostante la difficile situazione dovuta al coronavirus, siamo finora riusciti a rispettare i requisiti in termini di qualità, tempistiche e costi. Ogni capocantiere si augura proprio questo tipo di collaborazione!» (ms)

«Ho già fatto ottime esperienze con questa soluzione installata in un altro edificio. La tecnologia mi ha convinto, e sono stato ben assistito da Meier Tobler durante le fasi di progettazione ed esecuzione.»

Peter Messerli

Grandi lavoratori sul tetto

Da Meier Tobler è disponibile la terza generazione di apparecchi airModul, ulteriormente migliorata. Il montaggio delle unità è semplice e veloce. Lo zoccolo, i condotti dell'aria d'alimentazione e di scarico e gli allacciamenti elettrici devono essere predisposti dal committente. Meier Tobler offre un supporto rapido e competente alla progettazione e all'esecuzione e, su richiesta, istruisce gli installatori partner direttamente sul cantiere.

 meiertobler.ch/airmodul



Thomas Marthaler è il direttore di Meier Tobler Igiene dell'aria SA. (Foto: ts)

«C'è sempre più consapevolezza»

Le collaboratrici e i collaboratori di Meier Tobler Igiene dell'aria SA sanno molto bene cosa occorre fare per avere aria pulita negli interni. Questo fattore diventa ancora più importante in tempi di pandemia, come spiega Thomas Marthaler, direttore di Meier Tobler Igiene dell'aria SA, in quest'intervista.

domotecnica.ch: Signor Marthaler, ventilazione e igiene sono due delle parole chiave degli ultimi 24 mesi. Ad entrambe viene data oggi ancora più importanza rispetto al passato. Che impatto ha avuto la pandemia di coronavirus sulla sua azienda?

Thomas Marthaler: Prima di tutto è stata fonte di molti sconvolgimenti! La pandemia ha confrontato anche noi a sfide organizzative. Inoltre, la paura dei contatti personali che aleggia fra i clienti e la generale incertezza finanziaria erano tangibili. Tuttavia, la consapevolezza dell'importanza di avere una qualità dell'aria impeccabile è chiaramente aumentata, fatto che abbiamo naturalmente accolto con favore. A parte il problema degli odori, nettamente percepibili, spesso si presta poca attenzione alla qualità dell'aria ambiente, anche se l'aria che respiriamo è il nostro principale nutrimento. Ci auguriamo che ora le persone si interrogino più spesso sulla qualità dell'aria che respirano. Dopo tutto, anche senza una pandemia, una migliore qualità dell'aria significa sempre una migliore qualità della vita: la concentrazione e il benessere aumentano, le malattie e i problemi respiratori possono essere ridotti.

Come è cambiato il vostro lavoro in questo periodo?

Le collaboratrici e i collaboratori del Servizio interno lavorano il più possibile da casa, ma per loro non è sempre facile. Dopo tutto, i piani e gli ordini devono essere stampati ed elaborati. In quest'ambito sono emersi chiaramente i vantaggi ma anche i limiti della digitalizzazione. Per tutelare i nostri tecnici e i nostri clienti è stato necessario elaborare dei piani di protezione e procurarsi dispositivi di protezione individuale. Il personale addetto alle vendite non era più in grado di curare gli importanti contatti personali con i clienti. Uno schermo non sostituisce né il colloquio personale, né la stretta di mano finale.

Uffici, ristoranti o strutture sanitarie: dov'è necessaria una maggiore consapevolezza per l'igiene degli impianti di ventilazione?

Naturalmente, ci vuole una consapevolezza per l'igiene degli impianti di ventilazione in tutti gli ambiti in cui l'aria viene convogliata. Le strutture sanitarie sono spesso all'avanguardia dal punto di vista della tecnica d'igiene, ma è proprio qui che occorre essere vigili. I ristoranti di solito conoscono bene l'argomento anche per via degli alti livelli di grasso presente nel condotto dell'aria di scarico della cucina. Un sistema poco pulito può infatti rapidamente causare loro problemi come il grasso che sgocciola dal soffitto o una potenza d'aspirazione insufficiente. Si può sicuramente recuperare terreno nel settore residenziale e commerciale, dove spesso ci si rende conto della scarsa igiene nel sistema di ventilazione solo quando le tubature sono talmente intasate che l'aria riesce a malapena ad essere trasportata. Per quanto riguarda i sistemi di ventilazione nelle abitazioni private, lo stato degli impianti dipende in larga misura dalla consapevolezza dell'importanza della loro igiene e dalla comprensione tecnica dei proprietari. Idealmente, si dovrebbe concludere un apposito contratto di manutenzione e/o pulizia già al momento della messa in funzione dell'impianto. Questo permette infatti di sfruttare al massimo la durata d'esercizio del sistema e di garantire sempre una qualità dell'aria impeccabile.

Quali sono le sfide più grandi che Meier Tobler Igiene dell'aria SA deve affrontare quotidianamente?

La pulizia degli impianti di ventilazione è un lavoro duro che, oltre allo sforzo fisico, richiede anche intelligenza e comprensione tecnica. Generalmente, gli impianti di ventilazione non sono progettati in modo da facilitarne la pulizia, e spesso il loro dimensionamento varia molto. Inoltre, per ragioni operative, i lavori devono spesso essere eseguiti di notte o nei fine settimana.

Come valuta la consapevolezza per l'igiene degli impianti di ventilazione nel settore dell'edilizia? Qui occorre sensibilizzare maggiormente la clientela?

Anche se c'è sempre più consapevolezza, in quest'ambito c'è un chiaro margine di miglioramento. Se il sistema di ventilazione viene realizzato adottando appropriate misure precauzionali, dopo un'adeguata ispezione si può eventualmente rinunciare alla pulizia finale del fabbricato. In realtà, però, questo capita raramente. Una volta che i condotti sono stati posati nel calcestruzzo, spesso ci si accorge che contengono depositi di sporco al massimo quando sorgono problemi di polvere. In questo caso, è soprattutto responsabilità dei committenti e dei progettisti far rispettare sistematicamente le norme e direttive in materia.

Qualche anno fa c'erano solo poche norme in materia d'igiene degli impianti di ventilazione. Pensa che qualcosa cambierà in quest'ambito?



Per Thomas Marthaler c'è un fabbisogno crescente di igiene degli impianti di ventilazione.

«Dopotutto, anche senza una pandemia, una migliore qualità dell'aria significa sempre una migliore qualità della vita: la concentrazione e il benessere aumentano, le malattie e i problemi respiratori possono essere ridotti.»

Thomas Marthaler

Lo spero proprio! Esistono già norme e direttive sensate, in particolare la SITC VA 104-01/02, ma mancano ancora i rispettivi meccanismi di controllo. E ciò che non si controlla, spesso non viene neppure pulito o sottoposto a manutenzione, soprattutto se l'intervento comporta dei costi. Speriamo quindi che, analogamente alle ispezioni igieniche nel settore alimentare, anche la qualità dell'aria che si respira verrà controllata meglio in futuro.

Come evolverà l'igiene degli impianti di ventilazione e quindi anche Meier Tobler Igiene dell'aria SA nei prossimi anni?

Ci aspettiamo un aumento della consapevolezza per questo tema e quindi anche un fabbisogno crescente di interventi. La nostra azienda continuerà ad ampliare le sue capacità e competenze in modo da poter assicurare ovunque una qualità dell'aria impeccabile anche in futuro. (el)

Geberit FlowFit: l'innovativo sistema di alimentazione

Geberit FlowFit è l'innovativo sistema di alimentazione che consente un processo d'installazione perfetto. Con una lavorazione facile e intuitiva, Geberit FlowFit offre un'esperienza di installazione di impianti sanitari completamente nuova.



Le procedure fluide, le buone idee e il gran numero di dettagli intelligenti del prodotto rendono Geberit FlowFit la soluzione idrosanitaria del futuro.

Più sicurezza durante l'installazione

Geberit FlowFit rende l'installazione visibilmente sicura. Ciò è garantito da speciali caratteristiche costruttive del raccordo, che forniscono all'utente una risposta chiara. Diversi fattori garantiscono la tenuta affidabile dei tubi: uno di questi è l'indicatore ottico di pressatura, che si distacca solo dopo che una giunzione è stata premuta in modo sicuro e saldo. La forma dell'indicatore ottico di pressatura non consente alcuna tolleranza nel codolo, per cui esiste un solo modo possibile di applicare la pressatrice. La possibilità di una pressatura errata è quindi da escludere. Ogni raccordo ha inoltre quattro finestre ottiche attraverso le quali l'installatore può vedere direttamente se la profondità d'innesto è corretta. Una corrispondenza di colore tra l'indicatore ottico di pressatura e la ganasce a morsa esclude la possibilità di confusione.

Senza continui cambi di attrezzi

FlowFit è sinonimo di installazione economica e senza interruzioni. Infatti, i frequenti cambi di ganasce a morsa durante un'installazione sono un ricordo del passato grazie a Geberit FlowFit. L'installatore ha bisogno di due sole ganasce a morsa per le otto dimensioni del tubo da d16 a d75. La prima per le dimensioni 16-40 millimetri e

la seconda per le dimensioni da 50 millimetri in su. Entrambe sono compatibili con le pressatrici Geberit. È possibile lavorare addirittura in una casa plurifamiliare senza dover cambiare attrezzi. Le grandi dimensioni possono essere pressate senza l'impiego di pesanti ganasce a catena. La sbavatura e la calibrazione dei tubi non sono necessarie con Geberit FlowFit e questo accelera ulteriormente il processo di installazione.

Diametri piccoli, grande sicurezza

Durante lo sviluppo di Geberit FlowFit, l'attenzione si è concentrata sull'ottimizzazione idraulica del raccordo e della geometria del tubo. Il nostro obiettivo era la riduzione delle perdite di pressione. Un'innovativa tecnologia di produzione consente un raggio interno curvato in corrispondenza delle curve e addirittura nei pezzi a T: ciò si traduce in una significativa riduzione delle perdite di pressione rispetto ai tipici sistemi standard. Sono così possibili diametri dei tubi più piccoli, un'installazione complessivamente più snella con un contenuto più basso nei tubi e tempi di erogazione più brevi. Ciò consente di risparmiare costi del materiale e di installazione. Grazie a Geberit FlowFit non solo è possibile pianificare e lavorare in modo più economico, ma anche garantire un'igiene perfetta dell'acqua potabile.



Nessuna inutile perdita di pressione



Raccordi e tubi protetti



Chiara evidenza del codolo



Solo due ganasce a morsa per tutte le dimensioni del tubo.

Applicazione semplice senza difficoltà

La nuova pressatura laterale garantisce comodità e sicurezza durante l'installazione. Nella pressatura laterale il raccordo non è completamente chiuso dalla ganascia a morsa come avviene tradizionalmente, ma viene applicato solo lateralmente. Il punto di pressatura può essere facilmente ruotato a intervalli di 45°. Questo rende il lavoro sicuro e confortevole senza sforzo anche in condizioni costruttive ristrette.

Universale

Un sistema per l'intero cantiere: senza interfaccia, senza inutili pezzi adattatori e quindi meno sforzo o fonti di errore. Geberit FlowFit è perfettamente combinabile con Geberit PushFit, e questo senza alcun pezzo adattatore particolare, perché gli attuali tubi Geberit PushFit sono compatibili anche con Geberit FlowFit. Pertanto Geberit FlowFit diventa il sistema di posa universale e convince non solo per la tubazione in cantina e la colonna montante, ma anche per la distribuzione al piano.

Gamma completa

Geberit FlowFit ha tutto ciò che serve per un sistema di alimentazione impiegabile universalmente. La gamma di raccordi arrotondati non lascia nulla a desiderare. I tubi sono disponibili in diversi modelli. L'utilizzo di tubi preisolati consente inoltre di risparmiare tempo e costi.

Panoramica di Geberit FlowFit

- Tecnica di pressatura laterale
- Solo due ganasce a morsa per tutte le dimensioni da d16 a d75 millimetri
- Raccordi e tubi ottimizzati per la perdita di pressione
- Può essere utilizzato anche come sistema di posa nella distribuzione ai piani
- Può essere completamente combinato con Geberit PushFit: il tubo è il pezzo adattatore
- Massima sicurezza grazie all'indicatore ottico di pressatura e all'evidenza del codolo

 geberit.ch/flowfit

LI 16I-TUR: progettata per piccole proprietà

LI 16I-TUR (denominata anche OERTLI ECO LC9-16) è la pompa di calore aria-acqua di nuova generazione con tecnologia inverter per installazione interna del marchio Dimplex di Glen Dimplex Germania.



Convince soprattutto con l'installazione semplice, le basse spese di gestione e le opzioni di ampliamento modulari. Un vantaggio particolare: LI 16I-TUR è reversibile, vale a dire che può essere utilizzata per il riscaldamento e il raffrescamento. La nuova pompa di calore viene installata come monoblocco in un ripostiglio o in cantina. È scomponibile in due parti per poter essere trasportata con facilità all'interno dell'edificio fino al locale tecnico, passando persino attraverso vani scala angusti. Soprattutto in caso di risanamento dell'edificio e in caso di sostituzione di vecchi impianti di riscaldamento questo è spesso un vantaggio decisivo.

Flessibile e poco ingombrante

Nel luogo di installazione, la macchina si rivela estremamente versatile. L'uscita dell'aria può essere configurata in modo flessibile: a destra, sinistra o in alto. Il convogliamento aria integrato con rinvio a 90° consente anche l'installazione diretta ad angolo senza canali dell'aria. I raccordi idraulici possono essere posizionati a destra o a sinistra. Grazie alle lamiere scambiabili, i lati per l'allacciamento del riscaldamento e della corrente elettrica sono a scelta. Così la pompa di calore si adatta a qualsiasi locale senza elementi tecnici visibili.

Di particolare importanza per l'installazione interna: la nuova LI 16I-TUR è estremamente silenziosa. Persino alla massima potenza le emissioni sonore sono minime, sia in casa, sia davanti all'apertura di espulsione dell'aria sulla facciata.

Controllo intelligente

La tecnologia inverter integrata adegua in modo intelligente la potenza della pompa di calore al fabbisogno effettivo di riscaldamento o di acqua calda sanitaria. La macchina lavora perciò meno quando il fabbisogno è basso e di più quando è alto. E soprattutto nei giorni freddi è subito disponibile una maggiore capacità di riscaldamento. L'impianto adatta di continuo la sua potenza e raggiunge sempre la temperatura ambiente desiderata con il minore consumo di energia possibile. La riserva di potenza dell'inverter accorcia la fase di messa in temperatura dell'acqua calda sanitaria, a beneficio di un maggiore comfort. Anche in regime notturno, con una riduzione massima del cinque per cento della potenza, le prestazioni sono più che sufficienti. La pompa di calore LI 16I-TUR viene gestita in modo intuitivo mediante un display touch a colori.

Ampliamenti ingegnosi

Componenti modulari completano e ampliano le prestazioni della nuova pompa di calore. Si possono ad esempio combinare gli accumulatori coordinati con una capacità di 300, 400 o 500 litri. È inoltre disponibile un accumulatore inerziale sottostante da 120 litri nello stesso design della pompa di calore aria-acqua.

 glendimplex.de/li16i-tur

Sul nostro canale YouTube trovate un video sul montaggio della LI 16I-TUR: [youtube.com/c/GlenDimplexDeutschland](https://www.youtube.com/c/GlenDimplexDeutschland)

Nuovi prodotti Oenovia e GSC di OERTLI

Le nuove pompe di calore Oenovia possono essere combinate con caldaie a gas/gasolio o sistemi di teleriscaldamento per ottenere soluzioni ibride molto efficienti. Le caldaie a gas a condensazione GSC convincono per la loro compattezza ed espandibilità.



Le pompe di calore Oenovia lasciano la scelta

L'utilizzo di pompe di calore ad alta temperatura comporta spesso costi elevati. Ed è proprio qui che entrano in scena Oenovia-Gas ed Oenovia-Open di OERTLI. Le nuove pompe di calore sono perfettamente combinabili con il gas, l'olio combustibile bio o persino il teleriscaldamento. Si ottengono così dei sistemi ibridi che contribuiscono non solo a ridurre in modo efficiente le emissioni di CO₂, ma anche a mantenere basse le spese di esercizio.

I sistemi ibridi vengono gestiti con un sofisticato algoritmo che consente di ottimizzare sia il funzionamento della pompa di calore e dell'energia complementare, sia la modalità di riscaldamento e di produzione acqua calda in funzione delle esigenze. Lo scaldacqua è già integrato. Grazie alla funzione di raffrescamento, le pompe di calore Oenovia forniscono inoltre temperature gradevoli nelle calde giornate estive.

BDR Thermea – lo specialista olandese

BDR Thermea Group è un produttore leader nel settore termoclimatico con sede ad Apeldoorn nei Paesi Bassi. Il Gruppo, attivo con diverse consociate in più di 70 Paesi in tutti i continenti, è sinonimo di prodotti di alta qualità, fra cui gli affermati generatori di calore del marchio OERTLI.

Super compatte: caldaie a gas a condensazione GSC 340 e GSC 340 DUO

La nuova serie GSC 340 e GSC 340 DUO vanta una fascia di potenza che va da 258 a 1184 chilowatt. La caldaia a gas a condensazione è anche la più leggera, snella e compatta della sua categoria. Con una larghezza di soli 72 centimetri passa in pratica attraverso qualsiasi porta, il che semplifica di molto la collocazione e l'installazione. La caldaia, dotata di uno scambiatore compatto e autopulente, è caratterizzata da un rendimento elevato a lungo termine e da una manutenzione minima. Per realizzare impianti più grandi è possibile inserire in cascata fino a otto apparecchi.

Regolazione intelligente con OetroCom-3

Tutti gli apparecchi della serie GSC hanno integrato il regolatore OetroCom-3. Il comando e il controllo risultano così molto semplici e intuitivi. Il sistema è predisposto per la gestione ottimizzata di impianti costituiti da diversi generatori di calore, vale a dire caldaia e pompa di calore o impianto solare. OetroCom-3 può essere gestito facilmente a distanza e anche la connettività via Internet è garantita in qualsiasi momento.

 bdrthermeagroup.com



Misurare la qualità dell'aria e arieggiare regolarmente: «Con la pandemia, la consapevolezza per l'aria ambiente è aumentata sensibilmente», afferma Alfred Freitag. (Foto: rl)

«Al momento la salute è più importante dell'efficienza energetica»

A seguito della pandemia, le ventilazioni sono oggetto di maggiore attenzione. L'Associazione svizzera per l'igiene dell'aria e dell'acqua (SVLW) raccomanda di ottimizzare in modo mirato gli impianti. Il presidente Alfred Freitag parla delle migliori pratiche e della nuova consapevolezza per la qualità dell'aria ambiente.

domotecnica.ch: La pandemia solleva degli interrogativi anche da parte degli specialisti della ventilazione. Già la scorsa primavera, la SVLW aveva pubblicato delle raccomandazioni per una corretta gestione degli impianti. Quali sono gli aspetti essenziali?

Alfred Freitag: Conformemente alle grandi associazioni di categoria internazionali, come ASHRAE (American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers) e REHVA (Representatives of European Heating and Ventilation Associations), abbiamo indicato tre punti principali. Innanzi tutto è importante aumentare la quantità di aria in modo da diluire la concentrazione dei virus. Questo si ottiene prolungando il funzionamento dell'impianto. In secondo luogo si dovrebbe per quanto possibile evitare il ricircolo di aria. E in terzo luogo bisogna essere prudenti in caso di grande circolazione dell'aria o sovrappressione, ad esempio nei corridoi o nei servizi igienici. Raccomandiamo inoltre, peraltro già da prima della pandemia, di sotto-

porre gli impianti a una scrupolosa manutenzione e se possibile di assicurare un'umidità relativa dell'aria superiore al 40 per cento.

L'aria aperta e il sole sono considerate le premesse ottimali per contrastare la diffusione del virus, mentre agli ambienti interni con una ventilazione inadeguata o del tutto assente rappresentano il caso peggiore. In che misura può una ventilazione contribuire alla lotta alla pandemia?

In base all'attuale stato delle conoscenze esiste un'importante correlazione tra la qualità dell'aria e la carica virale. Quando respiriamo, parliamo o cantiamo, emettiamo anche il cosiddetto aerosol. Queste goccioline microscopiche possono rimanere sospese nell'aria per diverse ore e spesso le polveri fini fanno loro da mezzo di trasporto. Pare che il coronavirus abbia la capacità di attaccarsi agli aerosol e alle polveri fini. Se perciò riduciamo la quantità di polveri fini possiamo anche ridimensionare il problema della carica virale nell'aria. Ciò è ad esempio possibile con impianti di ventilazione dotati di filtri della classe «PM1 85 per cento» (ex F9).

Una buona ventilazione non riduce solo il carico di polveri fini, ma garantisce anche un clima interno gradevole. Cosa significa questo in termini di tutela della salute?

La ventilazione imita di fatto il corpo umano. Quando inspiriamo, l'aria che entra dal naso viene filtrata, riscaldata a 37 gradi e umidificata lungo il percorso che la porta ai polmoni. Una buona ventilazione svolge una simile funzione di pretrattamento e ci fornisce aria pulita e sufficientemente umida. L'aria secca e polverosa, invece, giova soprattutto ai virus e indebolisce le persone.

Esistono differenze tra ambienti abitativi e uffici?

Il settore concorda sul fatto che nell'edilizia residenziale le ventilazioni meccaniche controllate non rappresentano un problema. Si tratta infatti di impianti dotati di un buon filtraggio che immettono aria fresca. La quantità di aria è invero relativamente modesta, ma le persone abitano comunque nella stessa economia domestica. E il virus non viene aspirato con l'aria esterna, ma si diffonde attraverso il contatto tra le persone. A nostro avviso l'attenzione va piuttosto rivolta agli edifici funzionali, in cui spesso si incontrano diversi gruppi di persone e che in parte utilizzano anche impianti a ricircolo di aria. In questi casi una buona ventilazione è un must assoluto.

Il settore della ventilazione ha riconosciuto questo problema?

Sì e no. Riceviamo relativamente poche domande sugli impianti stazionari. Constatiamo invece un certo attivismo per quanto riguarda i purificatori mobili dell'aria. Affinché possano davvero purificare l'aria, questi apparecchi devono avere un flusso volumetrico sufficiente, un filtro adeguato (HEPA H13 secondo la norma EN 1822:2009) e non devono essere rumorosi. In un'aula scolastica o un ufficio open space servono inoltre più apparecchi di questo tipo.

Si dovrebbe puntare sulla ventilazione meccanica?

Sì, perché nel caso dei purificatori mobili c'è un ragionamento sbagliato. Ciò che serve in presenza di molte persone è aria fresca, ma se apriamo le finestre per far uscire l'aria viziata, dall'esterno entreranno altre polveri fini che l'apparecchio mobile dovrà di nuovo filtrare. A lungo termine, questa non può essere certo la soluzione. Rispetto a un impianto di ventilazione centralizzato gli apparecchi mobili sono infatti molto inefficienti, perché consumano grandi quantità di energia.

«In prospettiva futura ritengo importante che nella progettazione di impianti di ventilazione vengano considerate anche le pandemie.»

Alfred Freitag

L'efficienza energetica è un tema che tocca anche i grandi impianti di ventilazione. Attualmente vanno fatti dei compromessi, come lasciare in funzione i sistemi 24 ore su 24?

Di questi tempi la salute è più importante del risparmio energetico. Vediamo un simile conflitto di intenti anche nella prevenzione della legionella, in cui si preferisce avere un certo maggiore consumo di elettricità, anziché rischiare dei casi di malattia. In prospettiva futura ritengo importante che nella progettazione di impianti di ventilazione vengano considerate anche le pandemie. Oggi progettiamo e realizziamo impianti estremamente ottimizzati. Tuttavia, la scorsa primavera ci ha insegnato che occorrono anche certe riserve di capacità per poter aumentare le prestazioni in caso di emergenza. Ciò non significa sovradimensionare all'eccesso gli impianti, ma con un po' di «agio» sarebbe utile.

Una buona manutenzione degli impianti prevede la sostituzione periodica dei filtri e ispezioni igieniche. Queste misure vengono ora attuate in modo più sistematico rispetto a prima della pandemia?

I proprietari professionali e i gestori di edifici hanno sempre provveduto a una buona manutenzione. Constatiamo però che molti attori non sono ancora del tutto consapevoli della loro responsabilità. In ultima istanza è il proprietario dell'immobile che deve garantire la sicurezza degli utenti. Questo non vale solo per gli impianti elettrici o la protezione antincendio, ma anche per la qualità dell'aria. Soprattutto negli uffici, fa parte del dovere di diligenza del datore di lavoro garantire una qualità accettabile dell'aria, ad esempio con un tenore di CO₂ inferiore a 1000 ppm.

Sin dalla sua fondazione, avvenuta dieci anni fa, la SVLW si batte per una buona qualità dell'aria ambiente. L'attuale situazione ha indotto una maggiore consapevolezza?

Sì, con la pandemia la consapevolezza per l'aria ambiente è aumentata sensibilmente. Nel complesso riceviamo più domande da parte di specialisti, associazioni e media. In particolare la ventilazione nelle scuole e negli uffici è oggetto di una più intensa discussione. A nostro avviso, questo interesse è senz'altro molto utile. Per gli impianti di ventilazione, in primo piano figura ora il fattore di protezione. Una buona ventilazione provvede però anche al comfort e al benessere e ci rende più performanti. Quando anche l'opinione pubblica sarà più sensibilizzata sull'importanza di una buona qualità dell'aria ambiente, a beneficiarne non saranno solo le allieve e gli allievi, ma tutti noi. (ms)

Bene a sapersi

Il perfetto «Butler» per la casa di vacanza

Già da tempo, TeleButler svolge i suoi servizi con grande affidabilità in molte case e appartamenti della Svizzera. Conformemente al MoPEC, quest'applicazione è ora diventata addirittura obbligatoria in alcuni cantoni: le case unifamiliari e plurifamiliari che non sono utilizzate tutto l'anno devono disporre di un comando a distanza che regoli la temperatura dell'edificio su almeno due livelli. Un chiaro caso per TeleButler! Finora, quest'applicazione era utilizzabile solo tramite la rete GSM. Ora, però, assolve la sua apprezzata funzione di «custode» del riscaldamento anche tramite LAN e WLAN. Adesso TeleButler è infatti disponibile non solo nella variante GSM, ma anche nella versione LAN/WLAN. In tutte le esecuzioni, quest'applicazione assicura il monitoraggio e la gestione a distanza dell'impianto di riscaldamento, e questo anche tramite una propria app. TeleButler è inoltre un ottimo «aiutante» in casa: nel gennaio 2020, Swisscom ha assegnato per la prima volta il premio «IoT Climate Award» nell'ambito dell'IoT Day 2020 a tre aziende innovative. In quell'occasione è l'azienda svizzera Cadec ad aver vinto il premio per la sua l'applicazione TeleButler. (el)

 meiertobler.ch/telebutler

Incentivi per i risanamenti

Chi sceglie di passare da un riscaldamento a combustibili fossili a uno a energie rinnovabili fornisce un importante contributo al raggiungimento degli obiettivi climatici 2050. Per promuovere questo passaggio non serve solo la consulenza degli installatori, ma anche un incentivo finanziario. Energie Zukunft Schweiz ha perciò avviato un programma di incentivazione a livello svizzero, destinato ai clienti finali che sostituiscono il loro riscaldamento a combustibili fossili con una pompa di calore. Sul sito della EZS si trovano molte informazioni e un calcolatore per i contributi. (el)

 ezs.ch

Mettere in funzione gli impianti di riscaldamento: un gioco da ragazzi!

Per poter mettere in funzione un impianto di riscaldamento a regola d'arte, ci vuole una preparazione ottimale. Questo permette di risparmiare tempo e di evitare scocciature al momento dell'intervento. Per rendere fattibile tutto ciò, abbiamo quindi rielaborato e ottimizzato la lista di controllo per la messa in funzione in collaborazione con diversi installatori partner. Questo pratico strumento consente di mettere in funzione gli impianti di riscaldamento in modo rapido ed efficiente, a vantaggio di tutti. È facile fissare online la data della messa in funzione! (el)

 meiertobler.ch/mif



Virtuale eppure molto vicino

Invece di tenere conferenze e relazioni in presenza, nel 2021 Meier Tobler punta tutto sulle possibilità di aggiornarsi online. Sono stati infatti sviluppati vari webinar che si terranno a partire da aprile. Questi seminari online si focalizzeranno su vari temi d'attualità inerenti il nostro ramo d'attività. Le relazioni tecniche, della durata di 45 minuti, saranno completate da offerte interattive. Le date e i temi sono visibili nel nostro sito. (el)

 meiertobler.ch/events



Rinviato al 2022

Gli eventi **expo plus** e **ost plus** previsti nel 2021 hanno dovuto essere rinviati al 2022 a causa della pandemia di coronavirus. L'evento **ost plus** si svolgerà il 17 marzo 2022 a Mels (SG), mentre i quattro eventi **expo plus** si terranno il 22 marzo 2022 a Lugano, il 31 marzo 2022 a Berna, il 7 aprile 2022 a Zurigo e il 4 maggio 2022 a Losanna.

e-Shop: trucchi e consigli utili



Restituire la merce in tutta semplicità

L'e-Shop è dotato di una funzione che permette di registrare i resi e di restituire la merce in tutta semplicità. Il processo automatizzato consente di risparmiare tempo e costi. Dopo aver effettuato il login nell'e-Shop, si deve entrare nell'ordinazione in questione e selezionare l'articolo che si desidera restituire. Dopo aver inserito il motivo del reso, l'ordine di restituzione viene salvato e concluso. Con il bollettino di reso, l'articolo da restituire può essere ritirato sul posto o consegnato al Marché. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Agenda

A causa della pandemia da coronavirus non è ancora possibile pubblicare date con largo anticipo. I prossimi eventi sono tuttavia riportati 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),
Theo Stalder (ts)

Foto di copertina:
René Lamb (rl)

Lettorato:
Eva Koenig

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: marzo 2021

Cambi di indirizzo:
za.klch@meiertobler.ch





Clienti Meier Tobler

Passione e risolutezza

Ruedi Schmocker è titolare e direttore della propria azienda, la Schmocker Sanitär-Heizung con sede a Beatenberg (BE). Ed è un fervente sportivo, ma solo da quando si è appassionato per gli sport di resistenza, cioè per il triathlon, circa quattro anni fa, per via di una scommessa.

Poco dopo lo skilift Hohwald, sopra il comune di Beatenberg, Ruedi Schmocker pedala in salita, apparentemente senza sforzo, lungo la strada di montagna che porta al Niederhorn, cima da cui si gode di una vista mozzafiato su Eiger, Mönch e Jungfrau. «Sono però uno sportivo sbocciato tardivamente!», dichiara ridendo. Per anni è infatti stato addetto al posto di controllo all'Inferno Triathlon, dove ammirava gli atleti in gara. Tutto è iniziato quattro anni fa con una scommessa, quando sullo Stockhorn era in attesa di un ospite in vacanza da lui che stava par-

tecipando alla mezza maratona. La sua scommessa: partecipare anche lui il prossimo anno. Detto, fatto. «Anche se all'epoca avevo già 46 anni, ce l'ho comunque fatta.» Quello è stato l'inizio della sua nuova passione: gli sport di resistenza.

«E all'epoca non sapevo ancora nuotare!» Ma anche in questo caso, la stessa risolutezza che aveva quando si allenava in bici o alla corsa gli ha consentito di dominare anche l'acqua fresca. «Mi ricordo i miei primi 500 metri. Per farli mi ci sono voluti ben 26 minuti! E alla fine del mio sforzo sono stato addirittura preso in giro dai miei figli.» Risultato: circa 100 chilometri di allenamento di nuoto nel primo anno. Da allora ha partecipato a vari eventi, come l'Ironman Rapperswil o l'Elbaman. Poi era giunto il momento di partecipare individualmente all'Inferno Triathlon 2020. «Mi ero preparato con un piano triennale per questa competizione, poi annullata a causa del coronavirus. La scorsa primavera ho anche avuto la sfortuna di strapparmi il tendine d'Achille. Ora, però, mi sto allenando per tornare in perfetta forma e spero che l'Inferno Triathlon di quest'anno si svolgerà a tutti gli effetti.» Ruedi Schmocker è molto grato di poter fare tutto questo e ammette che ciò non sarebbe stato possibile senza il sostegno di sua moglie, dei suoi tre figli e dei suoi quattro dipendenti. (el)