

domo tecnica .ch



Ottobre 2021

Matthias Ryser alla cerimonia di posa della prima pietra del nuovo centro dei servizi:
«Vogliamo migliorare ulteriormente la nostra flessibilità e qualità».

Pagina 4

Intervista con Herbert Ruile:
«L'informazione deve sostituirsi alle scorte»

Pagina 12

Synlab Suisse SA, Losanna
Lucidità mentale e risultati immediati

Pagina 18

meier
tobler

- 4 Chi siamo
- 10 Nuovi prodotti
- 12 Focus
- 16 Referenze
- 26 News fornitori
- 32 News dal settore
- 34 Bene a sapersi
- 36 Clienti Meier Tobler

La foto di copertina è stata scattata il 20 settembre in occasione della cerimonia ufficiale di posa della prima pietra del nuovo centro dei servizi di Oberbuchsiten (CSO) (vedere anche gli articoli alle pagine 4 e 5 e 35). La foto mostra (da sinistra a destra) Matthias Ryser, direttore Supply Chain Management e responsabile della realizzazione di questo progetto, Lukas Leuenberger, CFO, Roger Basler, CEO (dietro), Silvan G.-R. Meier, Presidente del Consiglio d'amministrazione e Albrecht Hänel, ex direttore Supply Chain Management. (Foto: rl)





Gentili lettrici,
Stimati lettori,

È alta stagione, quindi anche le vostre attività proseguono a pieno ritmo e avete probabilmente un bel da fare. Ciononostante, vi invito cordialmente a sfogliare la nostra rivista. Proprio ora, infatti, è importante mantenere la calma e informarsi.

Anche nel nostro team degli acquisti operativi, composto da dieci persone, le linee telefoniche e di trasmissione dati sono surriscaldate. Alessandra Domeniconi, responsabile degli acquisti operativi, vi farà scoprire i vari aspetti del suo impegnativo lavoro alle pagine 8 e 9. Il suo obiettivo è sempre quello di mantenere la più alta disponibilità possibile di prodotti, nonostante la carenza di merci e il boom edilizio, per consegnarvi ciò di cui avete bisogno sempre nel posto giusto e al momento giusto. Leggete al riguardo anche l'intervista a Matthias Ryser alle pagine 4 e 5.

Stiamo attualmente osservando una sorta di congiuntura eccezionale? Una cosa è certa: c'è ancora una grande necessità di risanamento. In Svizzera, vi sono 1'250'000 edifici residenziali costruiti prima del 1990, la maggior parte dei quali ha ancora l'impiantistica originale. Questi edifici hanno quindi urgentemente bisogno di una «cura di ringiovanimento». Meier Tobler ha perciò creato un configuratore di riscaldamenti online proprio per i proprietari di immobili. Grazie a questo strumento questi ultimi possono ottenere un'offerta indicativa nel giro di 1 minuto e 37 secondi. Con queste informazioni di base, i clienti finali ben informati e pronti ad investire si rivolgono poi agli installatori. Cogliete quindi al volo queste occasioni! Nell'assortimento di Meier Tobler troverete una soluzione per quasi tutte le esigenze. Inoltre, potrete contare sull'esperienza e sulle conoscenze in materia dei nostri professionisti. Sfruttate quest'opportunità ed approfittiamo tutti di questo periodo straordinario!

Roger Basler, CEO



8

«È spesso una questione di equilibrio tra disponibilità e fattibilità»



22

Grande comfort termico con soli 22 millimetri

«Vogliamo migliorare ulteriormente la nostra flessibilità e qualità».



Matthias Ryser
a colloquio con
domotecnica.ch.
(Foto: rl)

Il 20 settembre si è svolta la cerimonia di posa della prima pietra del nuovo centro dei servizi (CSO) di Meier Tobler a Oberbuchsitzen (SO). Sul posto vi era anche Matthias Ryser, direttore Supply Chain Management da Meier Tobler che è pure responsabile della realizzazione di questo progetto. domotecnica.ch lo ha intervistato.

domotecnica.ch: Signor Ryser, la cerimonia di posa della prima pietra del nuovo centro dei servizi si è svolta oggi a Oberbuchsitzen (SO). Cosa significa questo progetto per Meier Tobler?

Matthias Ryser: Si tratta di una pietra miliare per il nostro futuro. Questo progetto ci permette di riunire sotto lo stesso tetto gli attuali due siti di Däniken e Nebikon e di fare l'ultimo passo importante per l'integrazione delle due ex aziende Walter Meier e Tobler. Questo investimento ci consentirà inoltre di lavorare meglio e con maggior facilità ed efficienza nel nuovo CSO. Il completamento e l'entrata in funzione sono previsti nella primavera del 2023. Fino ad allora, ci vorrà ancora un'intensa collaborazione tra tutte le parti coinvolte e la necessaria dose di fortuna.

In che modo i clienti trarranno vantaggio dal nuovo CSO?

Vogliamo migliorare ulteriormente la nostra flessibilità, velocità e qualità, e naturalmente aumentare ancora di più la soddisfazione della clientela. Riunendo i due siti attuali sotto lo stesso tetto, ridurremo significativamente la complessità. I nostri fornitori potranno consegnarci i loro prodotti in un solo sito, ed elimineremo completamente gli spostamenti di materiale tra i due siti. Questo ci permetterà di ottimizzare i nostri processi di lavoro e di aumentare ulteriormente l'affidabilità e, in ultima analisi, la nostra efficienza.

«Fin dall'inizio, il nostro obiettivo era di costruire il nostro nuovo edificio secondo moderni criteri ecologici.»

Matthias Ryser

Grazie al raggruppamento delle nostre competenze logistiche in un unico luogo, creeremo inoltre i presupposti per reagire rapidamente a nuove esigenze o per fornire nuove prestazioni di servizio.

Per esempio?

Miglioreremo la comunicazione con i nostri clienti perché gli iter amministrativi saranno più brevi e lo scambio di informazioni tra le squadre si semplificherà. I nostri tempi di reazione si ridurranno ulteriormente e saremo in grado di attuare più facilmente nuovi concetti di consegna. Un'altra idea riguarda i resi: in futuro, potremo elaborarli più rapidamente nel CSO e, nel caso di articoli non utilizzati che sono ancora nel loro imballaggio originale, riportarli immediatamente in magazzino.

Qui verrà costruito un nuovo, enorme edificio che probabilmente conterrà molti prodotti per l'impiantistica forniti da Meier Tobler. Può dirci di più al riguardo?

Fin dall'inizio, il nostro obiettivo era di costruire il nostro nuovo edificio secondo moderni criteri ecologici. Puntiamo sullo standard Minergie P, sullo sfruttamento delle acque sotterranee e sulla tecnologia della pompa di calore. Sul tetto ricoperto di un manto erboso installeremo un impianto fotovoltaico che produrrà molta più elettricità di quella che consumerà l'edificio stesso, ciò che ci permetterà di immettere nella rete il surplus. Abbiamo già in progetto di sostituire la nostra attuale flotta di camion con veicoli elettrici. Parto oggi dal presupposto che la conversione sarà completata al più tardi entro cinque anni. È già previsto l'acquisto di un camion elettrico per il prossimo anno, in modo da poter raccogliere le prime esperienze.

CSO sta per «Centro dei Servizi Oberbuchsitzen». Chi occuperà il nuovo edificio?

Oltre al servizio alla clientela, ai team regionali di vendita e del servizio di manutenzione e assistenza tecnica e al team degli acquisti operativi, anche l'intero team della logistica sarà assegnato al nuovo sito. Faranno inoltre parte del personale CSO anche gli autisti che consegnano i prodotti ai nostri clienti nella regione circostante. In totale lavoreranno in questa sede circa 150 dipendenti.

Oberbuchsitzen si trova lungo l'autostrada A1, dove gli ingorghi sono da tempo all'ordine del giorno. Questo non è un problema per il nuovo sito?

Abbiamo già oggi un'infrastruttura operativa a livello locale dedicata sia alle consegne ai clienti che ai nostri 47 Marché e all'organizzazione del servizio. La decentralizzazione di tutte le ordinazioni la sera prima ci permetterà di essere flessibili in termini di tempo e di reagire alla situazione del traffico. In questo senso, il traffico congestionato è un problema di fondo che noi tutti dobbiamo affrontare, ma non comporta nessuna sfida sconosciuta in relazione al nuovo sito di

Oberbuchsitzen. Inoltre, ottimizzeremo il più possibile i nostri trasporti grazie ad una sofisticata pianificazione dei percorsi e al coordinamento del caricamento dei nostri camion lungo i tragitti sia di andata che di ritorno. Ci aiuta molto il fatto di esserci ripresi l'ultimo chilometro e di disporre quindi di una nostra maggior capacità di trasporto. Oberbuchsitzen si trova in una posizione promettente per il futuro anche perché nelle immediate vicinanze è prevista la realizzazione di un centro nodale sotterraneo di Cargo Sous Terrain (CST). Questo centro potrebbe essere usato in futuro per trasferire le nostre consegne di materiale in direzione est e ovest.

Ci sono altre idee su come potrebbe essere il futuro della logistica?

Oggi vogliamo già creare i presupposti per poter continuare a fornire le nostre prestazioni di servizio con affidabilità anche in futuro. Per esempio, manteniamo i contatti con università e scuole universitarie, parliamo con ricercatori e seguiamo l'evoluzione di concetti avveniristici. In termini concreti, mi posso ben immaginare che gli intervalli di consegna si accorceranno e la logistica sui cantieri cambierà.

Quest'anno sono in particolare la logistica e gli approvvigionamenti a livello mondiale a fare notizia perché confrontati con problemi di trasporto. In che misura anche Meier Tobler è toccata da questo problema? E cosa può fare l'azienda per mantenere la sua capacità di fornitura?

Si tratta effettivamente di una situazione straordinaria e senza precedenti in questa forma. Per mantenere alta la capacità di fornitura nella situazione attuale, occorre imperativamente avere intensi contatti con i nostri fornitori e incrementare le scorte a magazzino. Abbiamo quindi aumentato le scorte complessivamente del 10 per cento, e anche un po' di più nel caso degli articoli a rotazione rapida. In questo modo, assicuriamo un'alta disponibilità ai nostri clienti. I nostri dipendenti sono riusciti a gestire bene la situazione grazie al loro grande impegno e alla loro flessibilità. In questa sede desidero cogliere l'occasione per ringraziarli di tutto cuore per il loro instancabile lavoro supplementare. Tuttavia, neppure noi siamo stati risparmiati da problemi di fornitura.

Di cosa si rallegra maggiormente in relazione con la realizzazione del CSO?

Mi rallegro in particolare per i nostri dipendenti, perché nel nuovo CSO godranno di condizioni perfette e all'avanguardia per svolgere il loro lavoro. Sono convinto che questo genererà un grande dinamismo non solo per loro, ma anche per Meier Tobler, cosa che a sua volta andrà nuovamente a vantaggio dei nostri clienti. (el)

Nuovo CSO: cifre e fatti

Dati principali sull'edificio

- Dimensioni dell'edificio (L×P×A): 230×75×24 m
- Superficie dell'edificio: 14'776 m² (equivalente a circa 56 campi da tennis)
- Volume lordo dell'edificio: 341'700 m³ (equivalente a circa 350 case unifamiliari)
- Impianto fotovoltaico: 2 MW di picco, di cui 300 kW per uso proprio
- Pompa di calore acqua-acqua per riscaldare e raffreddare (acqua di falda): 2×300 kW
- Posti auto nel parcheggio sotterraneo: 110, di cui il 20 per cento con allacciamento elettrico

Dati principali sulla tecnologia logistica

- Palette nel magazzino automatico per grandi altezze: 40'640
- Contenitori nel magazzino «autostore» per lo stoccaggio delle piccole parti: 58'600
- Molti metri lineari di impianti di trasporto
- Tutte le rampe sono dotate di allacciamenti elettrici per i camion

Nuovi formati per trasmettere le conoscenze



Domenico Franzé (a sinistra) partecipa al webinar trasmesso in diretta da Schwerzenbach. Davanti alla telecamera: Rémy Pittet. (Foto. rl)

Nell'ambito della crescente digitalizzazione, Meier Tobler ha lanciato nuovi formati per assicurare lo scambio di informazioni e la trasmissione di conoscenze, come per esempio i webinar. I primi corsi online, svoltisi in aprile e maggio, sono stati seguiti da numerosi clienti fra cui Domenico Franzé, Senior Project Manager Riscaldamento/Raffrescamento presso la ditta Amstein + Walthert AG di Zurigo.

Manca poco alle 12.30 di questo martedì di fine maggio. Il nervosismo cresce! La versione francese del webinar «SmartGuardPro: strumento di diagnosi online» sarà trasmessa tra qualche istante. Dopo il primo webinar trilingue «I sistemi di riscaldamento a pavimento nell'ambito dei risanamenti» tenutosi in aprile, questo è già il secondo corso della serie che sarà trasmesso dallo studio televisivo interno di Schwerzenbach (ZH). Come per ogni corso online, il team dei webinar, capitanato da Handrea Campos, Project Manager Fiere ed eventi da Meier Tobler, si è riunito già di buon mattino per ridiscutere e passare in rassegna la prossima trasmissione punto per punto. Il conto alla rovescia è iniziato: il moderatore Patrick Horlbeck e il relatore Rémy Pittet sono pronti, il cameraman Matthias Lebo, della ditta Liquid Images, dà il segnale d'inizio. Dietro le quinte ci sono Handrea Campos e Ivan Munafo, incaricato di assicurare il supporto tecnico e di chat.

Acquisite molte conoscenze

Dall'inizio dell'anno, Handrea Campos e il suo team interno hanno sviluppato i webinar, messi online per la prima volta in aprile. «Oltre agli elementi organizzativi e tecnici, ci

siamo focalizzati principalmente sulla scelta dei possibili temi». L'obiettivo era non solo di presentare le novità di Meier Tobler, bensì anche di assicurare una trasmissione di conoscenze nel settore che andasse oltre. «In passato, garantivamo questa trasmissione di conoscenze per lo più nell'ambito di incontri personali o eventi come 'expo plus', la nostra esposizione interna con simposio per i professionisti del ramo. Ma ora, a causa del coronavirus, era necessario proporre nuovi formati». E per Handrea Campos questa soluzione è senz'altro positiva: «Durante questo periodo abbiamo tutti imparato molto, e con i webinar siamo stati in grado di lanciare una nuova modalità di comunicazione che probabilmente manterremo anche in futuro e che speriamo andrà a completare gli eventi che presto avranno di nuovo luogo in presenza.»

Formato molto interessante

È d'accordo anche Domenico Franzé, Senior Project Manager Riscaldamento/Raffrescamento presso la ditta Amstein + Walthert AG di Zurigo, che ha seguito con interesse la versione tedesca di questo webinar. «Per me, questo formato è molto interessante. Non devo perdere tempo per andare da qualche parte e posso comunque partecipare all'intero evento». Il tutto è focalizzato su un tema strutturato in modo concentrato ma nel contempo avvincente. «Anche se apprezzo i contatti sociali e vado volentieri ad un'esposizione, anche un webinar offre tanti vantaggi. Apprezzo molto la possibilità di ricevere le informazioni più importanti e di poter porre domande.»

Secondo Handrea Campos, sono molti i clienti ad aver approfittato dei primi due webinar tenutosi di volta in volta in tre lingue. Come ha evocato Domenico Franzé, sono soprattutto la durata di 45 minuti ben strutturata e la successiva possibilità di porre domande ad essere particolarmente apprezzate. Questa soluzione permette infatti ai partecipanti di interagire molto e di avere contatti personali. I prossimi webinar sono già in fase di pianificazione. «È nostra intenzione organizzare tre nuovi webinar ogni sei mesi.» Il programma attuale è visibile selezionando il seguente link. (el)

 meiertobler.ch/académie

Pienamente soddisfatti

Con la sua nuova campagna «Selfie», Meier Tobler si rivolge in particolare ai clienti finali per presentare loro proprietari contenti del loro nuovo impianto di riscaldamento. Questi ultimi si fanno un selfie per mostrare di essere pienamente soddisfatti della nuova soluzione di riscaldamento adottata.



Beat Krenger di Mühlethurnen.

Beat Krenger di Mühlethurnen, nel Canton Berna, è molto soddisfatto e orgoglioso della sua nuova pompa di calore: «Il sistema M di Oertli è bello da vedere e attira anche gli sguardi curiosi dei vicini. Qualcuno è persino venuto dal Canton Friburgo per vederlo». Ecco perché Beat Krenger è stato molto felice di farsi un selfie per la campagna di Meier Tobler, che ora pubblichiamo anche in questo numero. «Avere clienti soddisfatti: questa è la cosa più importante per noi!», dichiara Fabio Marzà, Market Manager Produzione di calore da Meier Tobler, che segue questa campagna insieme al suo team di progetto. «Ed è per questo, naturalmente, che siamo molto contenti di ricevere sempre più selfie». Anche la famiglia Hochuli di Reinach (AG) ha partecipato a questa campagna e, oltre ad inviare il suo selfie, ha anche accettato di presentare in dettaglio la sua nuova soluzione di riscaldamento. Maggiori informazioni al riguardo a pagina 16 di questo numero. Nella casa di René Brazerol di Herrenschwanden, edificata 35 anni fa, c'era un impianto di riscaldamento elettrico ora sostituito da una pompa di calore: «Ad eccezione dei tubi del riscaldamento a pavimento, abbiamo appena rinnovato l'intero sistema di riscaldamento e installato anche un impianto fotovoltaico. Siamo molto felici della soluzione adottata e di poter così ridurre i costi correnti». Pure Andreas Kohler di Uetendorf (BE) ha risanato il suo impianto di riscaldamen-



Sybille e Roland Hochuli di Reinach.



Fabio Marzà, Market Manager
Produzione di calore di Meier Tobler SA.

to: d'ora in poi la sua casa unifamiliare sarà riscaldata da una pompa di calore Oertli LIN 20TES installata all'interno. «Siamo pienamente soddisfatti del nostro nuovo impianto di riscaldamento. Ecco perché non abbiamo esitato un momento a fare un selfie per Meier Tobler.».



Doris e Andreas Kohler di Uetendorf.

Un vantaggio per tutte le parti coinvolte


Secondo Fabio Marzà, la campagna «Selfie», rivolta principalmente ai clienti finali, rientra nella strategia di Meier Tobler di promuovere su larga scala il risanamento dei vecchi impianti di riscaldamento e nel contempo di sostenere il raggiungimento degli obiettivi climatici fissati dalla Confederazione. «All'inizio dell'anno, abbiamo aggiornato e migliorato il nostro sito web per raggiungere soprattutto questa clientela specifica. È stata anche l'occasione per creare e mettere online il configuratore di riscaldamenti tramite il quale ci



René Brazerol di Herrenschwanden.

sono giunte da allora moltissime richieste». Queste ultime sono poi elaborate e concretizzate in collaborazione con i rispettivi installatori partner. «In questo modo, ci rivolgiamo dapprima ai clienti finali, ma poi interpelliamo sempre i nostri installatori partner. Questo è un vantaggio per tutte le parti coinvolte. Ci auguriamo quindi di ricevere ancora molti fantastici selfie dai vari proprietari di un nuovo sistema di riscaldamento!» (el)

 meiertobler.ch

A close-up portrait of a woman with long, wavy, light brown hair. She is looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a dark-colored top and a thin gold necklace with a small pendant. The background is a soft, out-of-focus green and blue, suggesting an outdoor setting.

Alessandra Domeniconi
fornisce informazioni.
(Foto: r1)

«È spesso una questione
di equilibrio tra disponi-
bilità e fattibilità»

Pandemia di coronavirus, carenza di materie prime e catene di trasporto sovraccariche a livello mondiale: questi e altri fattori influenzano il lavoro di Alessandra Domeniconi, responsabile degli acquisti operativi da Meier Tobler, e del suo team di dieci persone a Nebikon (LU).

domotecnica.ch: Signora Domeniconi, cosa sono esattamente gli acquisti operativi, il servizio che lei dirige?

Alessandra Domeniconi: Il mio team ed io siamo principalmente responsabili della disponibilità del nostro assortimento di articoli a magazzino per poter rifornire tempestivamente i nostri clienti. Ordinare gli articoli, elaborare le conferme d'ordine dei fornitori, analizzare le disponibilità, monitorare le date di consegna e molto altro ancora: facciamo di tutto per assicurare la fornitura della merce nel posto giusto e al momento giusto.

Concretamente come ci si deve immaginare quest'attività?

Oggi, occuparsi degli acquisti operativi è più esigente di qualche anno fa. Il nostro compito non è più solo quello di ordinare articoli. In quest'ambito diamo ora la priorità al monitoraggio delle date di consegna. I chiarimenti quotidiani con i fornitori e gli uffici interni come il servizio interno vendita, la gestione dei prodotti o l'approvvigionamento strategico sono attività imprescindibili. Investiamo anche molto tempo nella ricerca di alternative quando gli articoli non sono disponibili a breve termine. Senza il supporto di un moderno sistema ERP, come SAP nel nostro caso, sarebbe impossibile effettuare questi lavori. Per svolgere la nostra attività sono di centrale importanza il calcolo del consumo dei singoli articoli e le ordinazioni automatizzate supportate dal sistema. La gestione e la cura dei dati sono inoltre il prerequisito più importante per il buon funzionamento del nostro servizio: dobbiamo infatti controllare regolarmente e, se necessario, adeguare i tempi di consegna, il punto di riordino degli articoli e le scorte di sicurezza o le unità d'imballaggio. Inoltre, i nostri fornitori richiedono costantemente le cosiddette previsioni, che facilitano la loro pianificazione della produzione.

Nel particolare caso della produzione di calore, come si decidono le quantità da ordinare?

Da un lato, ci basiamo sull'esperienza e, dall'altro, sul portafoglio ordini attuale. Quest'anno ci sono state fasi in cui abbiamo avuto molte più ordinazioni del solito. Di conseguenza, è importante scambiare informazioni con i responsabili della distribuzione e della gestione dei prodotti sui movimenti attuali del mercato.

Quanti articoli passano per le sue mani?

Il nostro assortimento comprende poco più di 60'000 articoli, di cui 30'000 sono disponibili in permanenza. Tutti gli altri sono ordinati individualmente in base agli ordinativi dei clienti. Per quanto riguarda la merce a magazzino operiamo anche una distinzione tra articoli a forte o a debole rotazione. Gli articoli a forte rotazione, come un tubo per il riscaldamento a pavimento, escono rapidamente dal magazzino a cadenza settimanale. Perciò monitoriamo costantemente le disponibilità e controlliamo se i tempi di rifornimento registrati sono sufficienti a coprire correttamente il fabbisogno.

Secondo lei, quali sono attualmente le maggiori sfide da affrontare in relazione alla carenza di materie prime?

Quando siamo stati informati dai fornitori che c'erano difficoltà di approvvigionamento per determinate materie prime, abbiamo subito adeguato i tempi di consegna nei nostri sistemi alle condizioni attuali. Questo ha portato a una correzione del punto di riordino delle scorte e a un'ordinazione precoce degli articoli. Grazie a queste misure abbiamo assicurato la nostra disponibilità e nel contempo aumentato le scorte a magazzino degli articoli a forte rotazione. Non possiamo però aumentare a piacimento queste scorte, perché a tale fine devono essere disponibili le corrispondenti capacità di stoccaggio. In termini di stoccaggio, infatti, l'aumento delle scorte è spesso una questione di equilibrio tra disponibilità e fattibilità. A volte ci accordiamo anche con i fornitori affinché tengano temporaneamente a magazzino gli articoli per noi. Nella situazione attuale abbiamo constatato sempre più spesso che le forniture non vengono effettuate nonostante la conferma delle date di consegna, e questo avviene spesso senza preavviso. Ciò significa che scendiamo al di sotto della scorta di sicurezza e che dobbiamo reagire subito. Purtroppo non si può evitare del tutto di essere, in certi casi, temporaneamente impossibilitati a fornire gli articoli.

Quali sono gli articoli sensibili?

In questo momento, è difficile procurarsi tutti gli articoli fatti di plastica o acciaio. Questo vale per quasi tutto, dai piccoli articoli commerciali alle pompe di calore. Per questo motivo è ancora più importante per me e il mio team avere degli scambi con i nostri fornitori praticamente ogni giorno e cercare soluzioni. Ma siamo anche in costante contatto con i team responsabili della gestione dei prodotti e dell'approvvigionamento strategico per trovare delle alternative. Stiliamo inoltre una lista settimanale sotto forma di tabella che fornisce informazioni sugli articoli per i quali abbiamo attualmente scorte critiche o addirittura uno «stockout», ossia un esaurimento delle scorte.

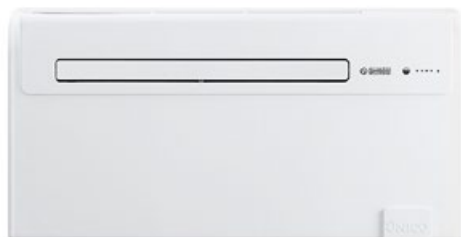
Per quali motivi ci sono questi problemi?

La causa principale delle attuali difficoltà di approvvigionamento è la carenza di materie prime. In base a quanto abbiamo constatato, nel caso dei buoni fornitori, la loro capacità di fornitura, che si aggira normalmente attorno al 98 per cento, è ora scesa all'80 per cento. A complicare ulteriormente la situazione c'è un aumento generalizzato della domanda e, in alcuni casi, i produttori devono produrre al limite della loro capacità. Spesso i fornitori non possono più dirci esattamente quando saranno in grado di rifornirci. Questo rende quasi impossibile indicare ai nostri clienti date di consegna attendibili.

Perlomeno una prospettiva è chiara per lei e il suo team: il nuovo centro dei servizi di Oberbuchsitten (SO), che sarà inaugurato nel 2023. Cosa significa questo per lei e il suo team?

Ce ne ralleghiamo molto perché sarà più facile per noi gestire un solo magazzino invece di due magazzini, com'è oggi il caso. Inoltre, lavoreremo insieme ai nostri colleghi della logistica sotto lo stesso tetto. Questo faciliterà la collaborazione e migliorerà il flusso di informazioni. Già oggi i nostri pensieri sono rivolti al momento dell'entrata in funzione del centro dei servizi. Mantenere la capacità di fornitura in ogni momento durante la fase di trasloco sarà la prima priorità per il mio team e per me nella prima metà del 2023. Siamo tutti orgogliosi di poter partecipare attivamente a questo importante progetto per Meier Tobler e non vediamo l'ora di poter lavorare nel più moderno centro dei servizi della Svizzera. (el)

Nuovi prodotti



Il più sottile e il più potente

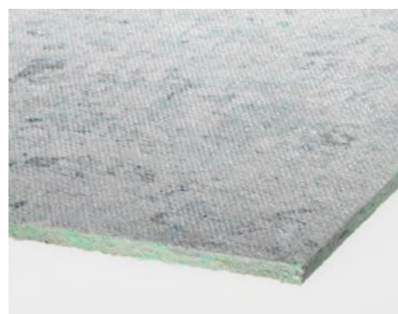
Due nuovi climatizzatori senza unità esterna di Olympia Splendid fanno scalpore con un design italiano e molta innovazione. Unico Air è il più sottile, mentre Unico Pro è il più potente ed efficiente della gamma con motore inverter e refrigerante R32.

Un climatizzatore dovrebbe svolgere il suo compito con efficienza e discrezione per garantire un clima interno gradevole in casa o in ufficio. Se inoltre ha un bel design, allora deve quasi per forza essere un modello Unico. Unico Pro e Unico Air portano entrambi la firma di designer italiani di fama mondiale. Per il loro design della Unico Pro, Matteo Thun e Antonio Rodriguez sono stati premiati da numerosi concorsi, ad esempio il prestigioso European Design Award. Il design di Unico Air, ad opera di Sara Ferrari, ha vinto il premio «Good Design». In comune i due modelli hanno anche il fatto di avvalersi di un motore inverter di ultima generazione e del refrigerante ecocompatibile R32. Rispetto all'R410A, l'R32 riduce l'effetto serra di quasi il 70 per cento.

Unico Pro è un climatizzatore con pompa di calore in grado di raffreddare e riscaldare. Disponibile nelle versioni con potenza massima di 3,2 o 3,4 chilowatt, vanta un'alta capacità frigorifera e la classe di efficienza energetica A+. Il climatizzatore Unico Pro è previsto per l'installazione a parete, sia vicino al soffitto che vicino al pavimento. A macchina installata, tutti i componenti interni sono ben accessibili dal lato frontale. L'apparecchio dispone di diverse modalità di funzionamento, ad esempio Economy, Sleep e Silent Mode.

Unico Air è disponibile nelle varianti di potenza di 2,1 o 2,4 chilowatt come modello standard o nella versione con pompa di calore per raffreddare e riscaldare. Viene installato a sua volta vicino al soffitto o vicino al pavimento, dove grazie alle dimensioni compatte e a uno spessore di soli 16 centimetri passa praticamente inosservato. È il più sottile dei climatizzatori senza unità esterna. (el)

 meiertobler.ch/unico



Altezza strutturale minima, massima conducibilità

Le lastre termoconduttive Metalplast Compact-Floor 15 sono utilizzate per i riscaldamenti a pavimento con sistema di posa a secco. Sono ideali per superfici ad uso ufficio e commerciale soggette a forti sollecitazioni, tanto nelle nuove costruzioni quanto nell'ambito dei risanamenti.

Le lastre Metalplast Compact-Floor 15 sono state sviluppate da Meier Tobler insieme al fabbricante. Lo strato termoconduttore ad alta resistenza funge da massetto galleggiante per la realizzazione di pavimenti riscaldati e non riscaldati con il sistema di posa a secco. In combinazione con un riscaldamento a pavimento consentono di ottenere una distribuzione rapida e dunque efficiente del calore con temperature di mandata molto basse.

Pronto posa dopo 24 ore

Le lastre termoconduttive a base minerale sono adatte per tutti i rivestimenti finali e risultano molto facili da posare. Dopo sole 24 ore sono calpestabili e pronte per la posa del rivestimento finale. L'altezza strutturale di soli 15 millimetri permette un'elevata conducibilità termica (W/mK) di 1,1, di grande vantaggio soprattutto in un riscaldamento a pavimento posato a secco, perché lo rende molto reattivo.

Alta resistenza a flessione e compressione

La lastra minerale si distingue inoltre per l'elevata resistenza a flessione e una resistenza a compressione di 5,0 chilonewton per metro quadrato. È perciò ideale per tutti i consueti rivestimenti finali, come piastrelle, parquet, tavolati in legno, moquette, laminati o pavimenti design, soprattutto quando vengono posate piastrelle di grande formato. Le lastre termoconduttive Metalplast Compact-Floor 15 sono particolarmente interessanti per le superfici ad uso ufficio e commerciale e possono essere utilizzate sia per i risanamenti che nelle nuove costruzioni. (el)

 meiertobler.ch/compactfloor15



Efficienza e flessibilità

Chi deve sostituire un vecchio boiler e ha poco spazio in cantina, trova di certo l'apparecchio giusto nella serie di scaldacqua a pompa di calore Oertli DHW 300/400. Un ulteriore grande vantaggio è la possibilità di combinazione con un impianto fotovoltaico o anche un impianto solare termico.

Gli scaldacqua a pompa di calore Oertli DHW 300/400 non sono solo efficienti, ma possono anche essere combinati con un impianto fotovoltaico. Grazie all'installazione interna prelevano a seconda della variante fino al 70 % dell'energia necessaria dall'aria circostante o dal calore residuo immesso nell'aria ambiente. Questi apparecchi dispongono inoltre di serie di attacchi per i canali dell'aria che consentono di sfruttare il calore presente nell'aria viziata proveniente da altri locali; gli attacchi laterali sono particolarmente adatti per la posa dei canali in ambienti bassi.

Calotta separabile

Per il trasporto in loco degli scaldacqua a pompa di calore DHW 300/400, persino le condizioni di spazio limitate non rappresentano un problema. Basta separare la calotta superiore per ottenere un'altezza in raddrizzamento ottimale (1875 mm per DHW 300 e 2039 mm per DHW 400).

Autoconsumo massimizzato

Grazie al grande volume di acqua di 285 o 380 litri, gli scaldacqua a pompa di calore Oertli DHW 300/400 permettono un funzionamento molto economico in combinazione con un impianto fotovoltaico e massimizzano così la quota di autoconsumo. Le versioni DHW300+/DHW400+ con scambiatore aggiuntivo si prestano per l'integrazione del solare termico o il funzionamento bivalente. Entrambi i modelli sono inoltre SmartGridready e, grazie all'interfaccia RS-485, perfettamente integrabili nei sistemi di gestione dell'edificio. Un ulteriore vantaggio è la possibilità di deumidificare in modo efficiente gli scantinati in regime di ricircolo dell'aria. (el)

 meiertobler.ch/dhw



Acqua potabile pulita con il carbone attivo

A inizio 2021, un comunicato dell'Ufficio federale dell'ambiente ha suscitato una grande eco nei media: in oltre la metà dei Cantoni, le acque sotterranee sono inquinate con concentrazioni superiori a 0,1 microgrammi per litro da metaboliti del fungicida clorotalonil. Con il filtro a carbone attivo CA9 di Softwater, installabile in ogni impianto dell'acqua potabile, si può porre rimedio in modo semplice.

Come comunicato l'8 febbraio dall'Ufficio federale dell'ambiente (UFAM), in Svizzera le acque sotterranee sono inquinate su vasta scala con concentrazioni superiori a 0,1 microgrammi per litro da metaboliti del fungicida clorotalonil. Dato che le acque sotterranee si rinnovano in modo relativamente lento e i metaboliti del clorotalonil sono estremamente longevi, si può presumere che questi inquinanti continueranno ad avere un impatto importante sulla qualità delle acque sotterranee anche negli anni a venire.

I proprietari di casa e le amministrazioni possono eliminare facilmente queste sostanze indesiderate dall'acqua potabile nei loro edifici con il carbone attivo, utilizzato già da secoli come materiale filtrante. Il filtro a carbone attivo CA9 di Softwater rappresenta una soluzione semplice che può essere installata in tutti gli impianti dell'acqua potabile. Un'analisi eseguita nel settembre 2020 dalla Interlabor Belp AG ha dimostrato che il filtro è in grado di eliminare tutti i metaboliti del clorotalonil. Il filtro a carbone attivo CA9 trattiene anche altre sostanze indesiderate e garantisce un'acqua potabile pulita e sicura. Si tratta di un sistema al tempo stesso economico e ad alta efficienza che non richiede alcuna manutenzione. Dopo al massimo cinque anni, il filtro da 8,8 litri di 18 per 43 centimetri va sostituito. Se il consumo annuo di acqua supera i 200 metri cubi, la sostituzione va anticipata di conseguenza. Il filtro a carbone attivo CA9 di Softwater è inoltre un complemento ottimale per gli addolcitori di North Star. (el)

 meiertobler.ch/softwater

«L'informazione
deve sostituirsi
alle scorte»



Ispirazione sul lago di Hallwil:
Herbert Ruile. (Foto: rl)

Sulle rive del lago di Hallwil, «domotecnica.ch» ha incontrato per un'intervista Herbert Ruile, amministratore di Logistikum Schweiz. Qui trova l'ispirazione lasciando vagare lo sguardo sullo specchio d'acqua e sul cielo coperto di nuvole. Di seguito ci rivela i suoi pensieri sulle nuove opportunità nella logistica e anche cosa serve per realizzarle.

domotecnica.ch: signor Ruile, quali ispirazioni trova qui sulle rive del lago?

Herbert Ruile: la cosa più importante è evadere dalla routine quotidiana, scrollarsi di dosso le preoccupazioni e sgombrare la mente. È la premessa fondamentale per creare lo spazio necessario. Questo andrebbe introdotto anche in ditta per poter progredire.

Cosa intende esattamente?

Detto altrimenti: si tratta del venerdì pomeriggio, che rappresenta all'incirca il 10 per cento della settimana lavorativa. E ci sono già alcune società che sostengono che tutto quello che non è finito entro il mezzogiorno di venerdì è di pessima qualità, in termini sia di processo che di prodotto. Molte aziende vogliono migliorarsi nella misura di questo 10 per cento, senza tuttavia mettere a disposizione il venerdì pomeriggio. Viene così a mancare lo spazio per le innovazioni. Il venerdì pomeriggio libero sarebbe già di per sé un'innovazione, ma ammetto che è molto difficile da concepire, e non solo nella logistica, visto che l'utilizzo delle capacità va tendenzialmente verso le 24 ore su 24 e i 7 giorni su 7.

La sua azienda è proprio sinonimo di questa innovazione che trova qui in riva al lago – ma di cosa si occupa esattamente Logistikum Schweiz?

Logistikum Schweiz è una società di diritto privato, una sagl. I soci sono il VNL (Verein Netzwerk Logistik), la Fachhochschule Oberösterreich e Detranz, un'associazione che promuove le attività economiche efficienti dal profilo dei trasporti nel Cantone di Uri. Hanno unito le loro forze perché in Svizzera ci sono troppo pochi centri di competenza

forti in grado di sviluppare e portare avanti delle soluzioni logistiche. Ovviamente c'è anche un certo numero di professori nelle università svizzere, ma si tratta spesso di paladini solitari con risorse limitate e molteplici interessi presso altre istituzioni. Oltre alle reti tematiche nazionali di Innosuisse, in grado di focalizzarsi nel portare avanti temi di innovazione, servono appunto anche dei partner competenti nella ricerca e nello sviluppo. VNL e Logistikum intendono diventarlo per il tema della logistica e del supply chain management (SCM).

E come procedete?

Da circa due anni definiamo in seno al VNL dei temi di innovazione che vogliamo mettere in atto e a tale scopo creiamo dei cosiddetti «special interest group». Un esempio è il magazzino che si gestisce in modo autonomo per 48 ore. Dalla merce in entrata alla merce in uscita, tutto deve funzionare in automatico, vale a dire senza personale. Con questa idea ci siamo rivolti a diversi partner dei settori ricerca, applicazione, tecnologia e sviluppo di software. Insieme formiamo ora un biotopo innovativo in cui raggruppiamo le nostre idee ed esperienze per scoprire come si potrebbe raggiungere questo obiettivo. A tale scopo vogliamo approntare un centro di prova ad Altdorf (UR) per sviluppare, testare e affinare soluzioni specifiche di robotica.

E a che punto siete con questo progetto?

Quindici partner formano già un consorzio internazionale che segue la realizzazione di questa idea. Per quanto ne sappiamo, oggi non c'è ancora nessuno che dispone di un magazzino in grado di gestirsi in modo autonomo anche per sole 8 ore. Nemmeno Amazon in veste di uno dei maggiori operatori logistici in assoluto. Questo rende il tutto davvero entusiasmante. Ci siamo dati quattro anni per arrivare il più lontano possibile. Se alla fine avremo un'autonomia di 6 o di 48 ore non è per il momento rilevante. Si tratta unicamente di far funzionare l'intero sistema in modo continuo e indipendente.

Cosa si può già fare in concreto oggi?

Ci sono magazzini a scaffalature verticali che lavorano già in autonomia. Ma non appena gli articoli devono essere approntati e imballati serve la flessibilità e l'abilità delle persone. Esistono già alcuni approcci per affidare questi lavori alla robotica. E l'automazione sembra vieppiù possibile fino al trasferimento della merce negli autocarri. Per contro, il trasporto merci con veicoli a guida autonoma non sarà ancora presumibilmente possibile in un prossimo futuro.

Torniamo al presente, dove si trova la logistica oggi?

È una domanda importante, perché ci permette di valutare anche la necessità di sviluppo. A tale scopo abbiamo messo a punto un modello basato sui gradi di maturità. A un'estremità della scala si trova il magazzino prettamente manuale, mentre all'altro capo c'è il magazzino autonomo. Nel mezzo ci sono le diverse forme – dai sistemi di magazzino meccanizzati e automatizzati fino all'integrazione digitale e all'utilizzo della realtà aumentata, con uno sguardo già fortemente orientato al futuro. Oggi si sta già utilizzando l'intero ventaglio tecnico. I gestori più avanzati stanno sviluppando, testando e introducendo sistemi senza conducente, «digitalmente aumentati», o soluzioni robotiche.

Lei ha parlato molto di magazzini e di gestione, ma nella logistica la prima cosa che viene in mente è in genere il trasporto. Com'è la situazione nello specifico?

La logistica presenta in effetti molteplici sfaccettature. C'è chi considera maggiormente la parte del trasporto, del ma-



Herbert Ruile durante l'intervista.

«Ci sono magazzini a scaffalature verticali che lavorano già in autonomia. Ma non appena gli articoli devono essere approntati e imballati serve la flessibilità e l'abilità delle persone.»

Herbert Ruile

gazzinaggio e della movimentazione, altri invece la gestione logistica, e altri ancora vorrebbero aggiungere anche il supply chain management. Va detto che proprio il settore dei trasporti si trova confrontato con una delle maggiori sfide: la decarbonizzazione. E questo comprende a sua volta numerosi aspetti: dalla dotazione tecnica del veicolo stesso alla pianificazione dei percorsi e delle capacità di carico fino alle strutture di produzione e distribuzione. Aziende come Lidl, Coop o Migros hanno già fatto un passo in più nella scelta dei vettori energetici degli autocarri e non si sono limitati a pianificare l'uso di veicoli elettrici. Il loro approccio prevede tra l'altro l'impiego di veicoli con diversi vettori energetici in funzione dei giri di consegna così da ottimizzare le emissioni di CO₂ con le tecnologie a disposizione. Lidl e Coop investono già in alcune stazioni di rifornimento di idrogeno, per poter disporre di una rete di approvvigionamento H₂. Come già accennato, la scelta dei siti produttivi e della struttura di distribuzione rappresenta un altro aspetto decisivo. Le domande che si pongono sono: dove è la produzione e dove il consumo? Non è più efficiente e sostenibile produrre di più nella regione e in unità più piccole? Con la centralizzazione si vuole in effetti

aumentare l'efficienza, con la decentralizzazione si cerca invece di ottenere la necessaria flessibilità in un contesto dinamico.

La produzione locale è quindi la soluzione?

Sì, la questione è proprio del quanto e cosa deve essere effettivamente prodotto in Cina o in altri Paesi con basse retribuzioni. Tenuto conto delle esperienze fatte durante la pandemia sono molte le aziende che si pongono questa domanda. Lo abbiamo vissuto anche da noi, quando per migliorare l'approvvigionamento di mascherine igieniche sono state portate in Svizzera delle unità produttive specifiche. Il trasferimento di tecnologia comporta comunque dei rischi e richiede tempo. Altri esempi si vedono nell'ambito della crescente urbanizzazione: le città iniziano a produrre più prodotti a livello locale con approcci concreti che derivano dal cosiddetto Urban Gardening, dalla produzione verticale o dalla creazione di sistemi locali a circuito chiuso.

Quale sarebbe l'approccio dei sistemi a circuito chiuso nella logistica?

Questo va ben oltre la comprensione della logistica come trasporto, magazzinaggio e movimentazione o persino del supply chain management. Parliamo di design strategico di sistemi economici circolari. Si tratta di sistemi interconnessi e altamente complessi che hanno un rapporto di simbiosi tra loro. A tale scopo vengono spesso creati degli spin-off per affrontare la questione. Le start-up hanno il vantaggio di non doversi sviluppare e affermare partendo da strutture e sistemi esistenti, ma di essere ampiamente indipendenti da loro. Occorre questo coraggio imprenditoriale per ripensare e sviluppare i sistemi di prodotti e di valore aggiunti.

Ci sono esempi di questi passi coraggiosi in Svizzera?

Sì, penso ad esempio a Cargo Sous Terrain (CST). Esula da qualsiasi struttura e parte completamente da zero. È una sorta di Elon Musk svizzero, come andare su Marte. Ma è già accaduto in passato, anche da noi. Basti pensare ad Alfred Escher, che ha costruito la galleria del San Gottardo. Queste sono persone che dicono: facciamolo, nonostante tutte le difficoltà. Ed è quello che cerchiamo di fare anche noi più in piccolo con il nostro magazzino autonomo di 48 ore. È una visione e ora si tratta di scoprire come realizzarla.

In tempi di pandemia diverse innovazioni sono state implementate molto rapidamente. In Svizzera si potrebbero mobilitare tali energie per ottenere dei risultati anche in tempi normali?

Abbiamo Innosuisse, l'agenzia svizzera per la promozione dell'innovazione, che funge da interfaccia tra ricerca e applicazione. Ma le risorse finanziarie di cui dispone sono decisamente poche, spesso sono soltanto una goccia nel mare. La Svizzera dovrebbe inoltre ampliare e rafforzare il proprio sistema di promozione dell'innovazione in modo da poter sostenere non solo le università, ma anche direttamente l'economia.

Quanto è fiducioso che progetti come Cargo Sous Terrain vengano effettivamente realizzati?

Si tratta di una visione che potrebbe portare a un progetto del secolo. Ci vogliono un sacco di soldi. Ma bisogna avere anche il coraggio di iniziare. Come diceva il nostro mentore Anton Scherrer: «Non importa se ci arrivi, devi solo partire.» E dal momento in cui si inizia il percorso saranno i risultati intermedi e le soluzioni parziali che ci aiutano ad andare avanti. Alla fine non dobbiamo nemmeno arrivare su Marte, la sola ispirazione a farlo ci fa progredire.



«L'ispirazione ci fa progredire»:
Herbert Ruile.

Torniamo di nuovo al presente: quali sono le sfide per la logistica nel prossimo futuro?

Direi senz'altro le capacità di trasporto e di stoccaggio, la decarbonizzazione, l'automazione e la digitalizzazione.

Per quanto riguarda la decarbonizzazione, lei ha prima accennato a diverse imprese che stanno prendendo in mano la situazione – perché questo fatto è così importante?

Per fare dei progressi abbiamo bisogno di queste aziende. Lidl Svizzera è un buon esempio. Con i suoi progetti, il gruppo crea dei riferimenti che fanno da modello per tutte le aziende svizzere. A noi serve un 10 per cento di precursori, affinché il restante 90 per cento possa seguire. E all'interno delle aziende ci vogliono anche collaboratori che affrontano cose nuove, anche se il capo non ne è (ancora) a conoscenza. Mi piace chiamare i progetti di questo genere «sottomarini», perché sfuggono al rilevamento dei radar. Ma le aziende potrebbero anche incoraggiare tali collaboratori, mettendo loro a disposizione le strutture o, come detto in entrata, i venerdì pomeriggio.

Dove vede possibilità di innovazione alla Meier Tobler?

Meier Tobler è attiva come fornitore nel settore della costruzione. Quello dell'edilizia è un settore complesso. Nei benchmark applicati finora, la crescita della produttività è

considerata nel ramo delle costruzioni una delle maggiori sfide rispetto ad altri settori. Tuttavia, abbiamo maturato l'impressione che i singoli attori non sono in grado di dare, da soli, un contributo sostanziale al riguardo. L'approccio concettuale alla base del «Building Information Modeling» (BIM) potrebbe spianare la strada a un significativo incremento della produttività. Come VNL abbiamo già creato uno «Special Interest Group» in cui cerchiamo di sviluppare insieme delle soluzioni innovative. Meier Tobler è un importante attore nella pianificazione e organizzazione di un cantiere. Il BIM crea i presupposti per coordinare meglio gli attori e per rendere più efficienti e velocizzare i cantieri. È richiesto un approvvigionamento di materiali in funzione del fabbisogno. Noi lo abbiamo già considerato nel nostro progetto «Logistica di costruzione 4.0». Si tratta di rendere coerenti e continui tali sistemi di pianificazione e di gestione. L'informazione deve sostituirsi alle scorte. Noi vediamo che i vari progettisti tecnici sul cantiere hanno un grande fabbisogno di coordinamento. Il microcoordinamento adottato finora è spesso dettato dagli eventi e fa sì che la logistica rimanga solo reattiva. Questa logistica «spontanea» comporta a sua volta un elevato carico veicolare che riguarda l'intero cantiere. Per Meier Tobler la questione è quale ruolo intende assumere all'interno di un simile sistema e come può impiegare al meglio i collaboratori, le scorte, i magazzini e i veicoli di cui dispone. (el)

«Siamo contenti di aver fatto questo passo»



La casa della famiglia Hochuli:
ora con una pompa di calore Bosch. (Foto: ri)

Dietro la casa unifamiliare di Roland e Sybille Hochuli a Reinach (AG) è installata una nuova pompa di calore aria-acqua Bosch CS7400iAW ORE e sul tetto brilla sotto il sole un impianto fotovoltaico. Sono collegati tra loro con un Energy Manager, così da utilizzare il più possibile l'elettricità auto-prodotta per il riscaldamento e la produzione di acqua calda. I coniugi Hochuli sono pienamente soddisfatti.

A detta di Roland Hochuli, il riscaldamento a gasolio aveva 22 anni. Lui e sua moglie Sybille stavano pensando da più di un anno di sostituirlo. «Ci siamo informati sulle diverse possibilità, ne abbiamo parlato con amici e c'è stato anche uno scambio di opinioni nel nostro complesso residenziale di 12 case unifamiliari.» Per loro era soprattutto importante che il risanamento si svolgesse in modo ordinato, come sottolinea Sybille Hochuli: «Non volevamo trovarci nella situazione in cui il riscaldamento smette di funzionare in pieno inverno e di essere costretti a trovare una soluzione in fretta e furia.» Alla fine la scelta più adatta si è rivelata quella di installare una pompa di calore aria-acqua.

Con in più un impianto fotovoltaico

Per la progettazione e la realizzazione, gli Hochuli hanno beneficiato del supporto della ditta installatrice DA Haus-technik di Menziken (AG) e di Werner Stutz, consulente di vendita alla Meier Tobler. A detta di Roland Hochuli ha aiutato anche un amico committente: «Ci ha raccomandato la pompa di calore CS7400iAW 7 ORE di Bosch, perché l'aveva già installata diverse volte e sempre con buoni risultati.» Ma il risanamento non doveva limitarsi al solo impianto di ri-



Soddisfatti della nuova pompa di calore (da sinistra): Roland e Sybille Hochuli; Werner Stutz, consulente di vendita Meier Tobler; Jetmir Dalipi, DA Haustechnik AG; Dominik Faden, tecnico di servizio Meier Tobler e Stefan Schär, gestione della costruzione.



L'unità interna della pompa di calore Bosch CS7400iAW con l'accumulatore per l'acqua di riscaldamento Oertli SHW 307.

«Con la Bosch CS7400iAW, l'accumulatore Oertli SHW 307 e il nuovo scaldacqua abbiamo gli apparecchi giusti per una gestione intelligente tramite l'Energy Manager.»

Werner Stutz

scaldamento, come spiega Roland Hochuli: «In quel momento volevamo fare tutto per bene e montare anche un impianto fotovoltaico sul tetto. Lo scopo era di poter produrre noi stessi l'elettricità ed essere così il più possibile indipendenti.» Stando a Werner Stutz, l'impianto fotovoltaico e l'Energy Manager sono stati forniti e installati dalla ditta Seetal Solar di Retschwil (LU). Per poter utilizzare l'elettricità prodotta sul tetto serve un buon sistema di gestione dell'energia: «Con la Bosch CS7400iAW, l'accumulatore Oertli SHW 307 e il nuovo scaldacqua abbiamo gli apparecchi giusti per una gestione intelligente tramite l'Energy Manager.» L'Energy Manager assicura una quota di autoconsumo massima, è facile da integrare e può essere gestito comodamente tramite app. L'elettricità restante serve anche per le altre utenze della casa, mentre quella in esubero viene immessa nella rete.


Molto silenzio e niente più cattivi odori

Dopo aver smantellato il vecchio riscaldamento a gasolio e la rispettiva cisterna c'era tutto lo spazio necessario per installare i nuovi elementi. Come spiega Roland Hochuli, il luogo occupato in precedenza dalla cisterna ha potuto essere utilizzato per l'accumulatore e lo scaldacqua. Secondo Werner Stutz, la Bosch CS7400iAW era particolarmente indicata per diversi motivi: «Con una potenza di 5,66 chilowatt abbiamo proprio il prodotto giusto per questa casa. Inoltre, per questioni di protezione fonica, dovevamo atterarci alla distanza dal confine dei vicini e con questo modello ci siamo riusciti perfettamente. È molto silenzioso. E non solo questo, come sottolinea ridendo Sybille Hochuli: «La parte più bella è che non c'è più quel cattivo odore del gasolio!»

A conti fatti

Un ulteriore vantaggio per la famiglia Hochuli con questa soluzione sono stati gli incentivi del Cantone di Argovia: «Per la pompa di calore e in misura ancora maggiore per l'impianto fotovoltaico abbiamo ricevuto dei contributi finanziari», sottolinea Roland Hochuli. «Se si considerano anche i risparmi fiscali e la valorizzazione della casa, un risanamento di questa portata non è poi così caro.» Bisogna semplicemente considerare il tutto nel suo insieme, come sostiene anche Sybille Hochuli: «Molti nella nostra cerchia di amici non volevano credere che una soluzione con pompa di calore e impianto fotovoltaico potesse essere così conveniente.» Tanto più che il risanamento non va solo a beneficio degli Hochuli, ma contribuisce anche a raggiungere gli obiettivi climatici: «Serve un cambio di mentalità e per questo ci vogliono sempre più persone. In ogni caso, siamo contenti di aver compiuto questo passo e sono convinta che abbiamo fatto qualcosa di buono. (eI)

Maggiori informazioni sulla Bosch CS7400iAW a pagina 29.



Riscaldare o raffreddare esattamente come si desidera: due unità a parete assicurano temperature gradevoli nella sala comune. (Foto: ss)

Lucidità mentale e risultati immediati

Oggi, le analisi biomediche sono per lo più completamente automatizzate, ma gli analizzatori generano una notevole quantità di calore residuo. Nella sede di Losanna del gruppo di laboratori Synlab Suisse SA, un sistema HVRF di Mitsubishi Electric assicura quindi temperature gradevoli.

Le analisi biomediche sono un ibrido tra lavoro artigianale e alta tecnologia. È l'impressione che si ha quando si osserva la sede di Synlab a Losanna. Alcuni campioni sono esaminati al microscopio ottico dai laboratoristi. Molti altri sono invece analizzati nel grande laboratorio dotato di analizzatori completamente automatizzati grandi quanto dei congelatori. «Lavoriamo in molti settori quali la genetica, la diagnosi prenatale o la biologia molecolare. Dalla scorsa primavera, siamo inoltre il centro regionale di competenza della nostra azienda per i test COVID-19.», dichiara Pascal Weber, responsabile del dipartimento «Operations Romandie» da Synlab. Grazie ad un maggior numero di apparecchi, a una nuova organizzazione e a orari di lavoro prolungati, ci è stato possibile far fronte al maggior carico di lavoro. E da un po' di tempo i laboratoristi sono felici di avere anche un clima ambientale più gradevole.

Due condotte dell'acqua e un lavoro eseguito «in punta di piedi»

Dopo i lavori di ampliamento, l'impianto di climatizzazione esistente non era più in grado di soddisfare i requisiti di legge più severi, motivo per cui è stato sostituito da tre nuovi sistemi VRF ibridi di Mitsubishi Electric forniti da Meier Tobler. «Abbiamo installato questa nuova soluzione, per così dire in punta di piedi, ossia mentre il laboratorio era operativo, e in tempi stretti.», afferma Thierry Affolter, responsabile delle vendite da Swiss-Calorie, la ditta installatrice attiva in tutta la Svizzera romanda. Le macchine e gli analizzatori nei vari locali del laboratorio non possono infatti essere né disattivati, né spostati. Di conseguenza, gran parte del lavoro

d'installazione è stato fatto di notte e nei fine settimana. Tre unità esterne montate sul tetto, ognuna delle quali è collegata ad un dispositivo di controllo tramite un circuito refrigerante, forniscono il freddo necessario. Questi involucri poco appariscenti contengono l'elemento principale del sistema: il freddo viene trasferito alle condotte dell'acqua del circuito interno tramite uno scambiatore di calore. «Questo significa che ci vogliono solo tubazioni corte per il prodotto refrigerante. Per chiudere il circuito tra il dispositivo di controllo e l'unità interna sono sufficienti due condotte dell'acqua.», spiega Thierry Affolter. Il potenziale di riscaldamento globale (GWP) del refrigerante R32 utilizzato è di due terzi inferiore al GWP del più comune R410a. E grazie alla quantità ridotta di refrigerante, si possono anche soddisfare i requisiti sempre più severi dell'Ordinanza sulla riduzione dei rischi inerenti ai prodotti chimici (ORRPChim).

Flessibile e preciso

Questo sistema a due condotte permette non solo di raffreddare, ma anche di riscaldare. «E lo fa singolarmente in ogni locale. Si possono quindi raffreddare i locali con elevati carichi termici e nel contempo riscaldare, se necessario, i locali adiacenti più piccoli.», spiega Maud Borel, consulente di vendita per i sistemi di climatizzazione da Meier Tobler. Il calore residuo generato dall'unità esterna per la produzione del freddo può quindi essere sfruttato per riscaldare i locali. Inoltre, le temperature dell'aria d'alimentazione sono più alte di quelle di un sistema convenzionale, il che aumenta il comfort. L'intero sistema è controllato tramite un display compatto. Come soluzione interna si è scelto di installare delle unità a cassetta a quattro vie nella maggior parte dei locali, per esempio alla ricezione o nei laboratori. Nella sala comune, invece, sovrastata da un ripido tetto di vetro, sono state installate due unità a parete. Marc Dufey, collaboratore del supporto tecnico per la climatizzazione da Meier Tobler, era responsabile della messa in funzione dell'impianto insieme a un tecnico di servizio. Marc Dufey fa notare una particolarità del sistema HVRF: «Lo spurgo delle condotte e delle unità interne è di centrale importanza per garantire il funzionamento a regola d'arte del sistema.». Questo vale anche da Synlab. Pascal Weber dichiara: «Il sistema è efficiente e affidabile. Apprezziamo particolarmente il fatto che ogni unità interna possa essere regolata separatamente e a distanza.». (ms)

 meiertobler.ch/hvrf



Nei dispositivi di controllo, l'energia termica è trasferita dal prodotto refrigerante alle condotte dell'acqua (in alto a sinistra). Nei laboratori sono state montate unità a cassetta a quattro vie (in basso a sinistra).

Maud Borel e Marc Dufey (Meier Tobler), Thierry Affolter (Swiss-Calorie) e Pascal Weber (Synlab) davanti all'unità esterna (qui sopra).



Durante la messa in servizio (da sinistra): Roger Staub, Helmut Kobelt e Andreas Härdi. (Foto: rl)

«A dir poco perfetta per la Svizzera»

A fine maggio, Roger Staub, capotecnico pompe di calore alla Meier Tobler, Helmut Kobelt, installatore della Paul Kobelt AG di Heiden (AR) e Andreas Härdi, proprietario e tecnico di servizio alla Meier Tobler, hanno installato e messo in servizio a Schachen, frazione di Reute (AR), una nuova pompa di calore Ecodan di Mitsubishi Electric.

La casa di Andreas Härdi a Schachen bei Reute si trova su un pendio molto ripido ed è accessibile solo da monte. La consegna della nuova pompa di calore ha richiesto perciò un'autogrù, che ha fatto passare l'unità esterna e l'unità interna sopra il tetto della casa e le ha depositate direttamente nel luogo previsto. Il proprietario, che è anche tecnico di servizio gas alla Meier Tobler, aspettava con ansia l'arrivo del suo nuovo impianto: «Quando ho saputo che si cercava

un oggetto per una prova sul campo con la nuova pompa di calore Ecodan di Mitsubishi Electric mi sono subito annunciato.» La precedente pompa di calore andava sostituita ed era perciò molto contento di poter realizzare insieme entrambe le cose. In una prova sul campo si tratta soprattutto di osservare il comportamento dell'apparecchio per un certo periodo e di acquisire esperienze. «È una cosa che faccio molto volentieri», afferma Andreas Härdi ridendo.



«Meraviglia dell'impiantistica»: l'impianto fotovoltaico sul tetto (in alto a sinistra) e l'unità interna della pompa di calore (in basso a sinistra). Roger Staub durante la messa in servizio (sopra).

Due versioni, monoblocco e split

La nuova pompa di calore Ecodan è disponibile nella versione monoblocco o split. Da Andreas Härdi è stata installata la versione split. Ma prima di procedere si doveva smantellare il vecchio impianto. E vista la posizione, come spiega Helmut Kobelt della Paul Kobelt AG di Heiden, si è dovuto ricorrere anche in questo caso a una gru. «In compenso siamo stati in grado di riutilizzare gran parte delle condotte e degli attacchi esistenti – abbiamo invece dovuto realizzare i nuovi collegamenti e in particolare la condotta del refrigerante fino all'unità esterna.» Quest'ultima ha trovato posto in fondo al balcone che presenta un lato aperto. L'unità interna è stata installata ad alcuni metri di distanza, in una zona dell'ingresso tra il balcone e la porta di casa. Il grande vantaggio del nuovo prodotto è l'elevata temperatura di mandata: «Grazie al nuovo refrigerante R32 raggiungiamo un valore di 60 gradi, persino quando la temperatura esterna scende fino a meno 28.» Un fattore importante soprattutto in questa regione: «In inverno le temperature possono scendere parecchio sotto zero.»

Procedura un po' diversa

Andreas Härdi prosegue dicendo che per via di questo nuovo refrigerante è ancora più importante che l'installazione e la messa in servizio siano molto accurate. A tale scopo è presente Roger Staub, capotecnico pompe di calore alla Meier Tobler, con il supporto di Andreas Härdi. L'apparecchio in sé era già noto dai precedenti modelli, «ma a causa del nuovo refrigerante infiammabile la procedura è un po' diversa. Inoltre, l'apparecchio presenta nuovi componenti con cui bisogna acquisire le prime esperienze.

«Abbiamo innanzi tutto realizzato la condotta del refrigerante in vista della messa in servizio ed eseguito una prova a pressione con azoto», spiega Roger Staub, «poi abbiamo aspettato dieci minuti per essere certi che non ci fosse un calo di pressione. Inoltre, tutti i raccordi sono stati spruzzati con acqua saponata per individuare eventuali punti non ermetici.» Dopo la verifica ha scaricato la pressione e colle-

gato la pompa per vuoto. «Questa ci serve per eliminare l'umidità presente nell'aria.» L'operazione dura da 60 a 90 minuti e anche qui è richiesta la massima attenzione: «Il lavoro deve essere eseguito con molta precisione.»

Robusta e tenace

La scelta se utilizzare la variante split o quella monoblocco dipende dall'ubicazione in cui viene installato l'impianto, sottolinea Roger Staub: «Come già accennato da Andreas Härdi, qui bisogna fare i conti con il gelo, per cui in questi casi raccomandiamo un apparecchio split. Con un impianto split il tracciato delle condotte risulta più facile da realizzare. Nella versione monoblocco, lo scambiatore a piastre è all'esterno, «e se diventa troppo freddo non è ottimale». Tenuto conto delle escursioni termiche, la pompa di calore split è a dir poco perfetta per la Svizzera: «È robusta e tenace e questo ne fa la mia versione preferita.»

Meraviglia dell'impiantistica

Mentre Roger Staub termina l'installazione, Andreas Härdi ci fa strada dentro casa, che si rivela essere una vera meraviglia dell'impiantistica. Abbozza un sorriso e dice: «Sono un appassionato, e quindi devo avere tutto.» Per questo motivo ha già da quattro anni un impianto fotovoltaico sul tetto, che ora grazie all'Energy Manager alimenta con elettricità non solo la nuova pompa di calore, ma anche il resto della casa. Lo scaldacqua di 500 litri e l'accumulatore inerziale di 800 litri per il riscaldamento vengono caricati tramite la pompa di calore, e sul rivestimento del balcone si trova anche un impianto solare termico che a sua volta produce acqua calda. E «così per sfizio» ogni tanto viene utilizzato anche un riscaldamento a legna. Andreas Härdi è felicissimo della nuova pompa di calore: «Per me è come se fosse Natale – e visto che anche la mia auto è una Mitsubishi, questo modello mi piace ancora di più.» (el)

Maggiori informazioni sulla Ecodan di Mitsubishi Electric a pagina 31.

Sul cantiere (da sinistra): Alain Zingg, capoprogetto (Meier Tobler), Sven Rüttsche, direttore lavori (Relesta AG) e Thomas Lehmann, direttore di filiale (SGKB). (Foto: ss)



Grande comfort termico con soli 22 millimetri

Il sistema di riscaldamento a pavimento Stramax R22 di Meier Tobler ha un'altezza strutturale di soli 22 millimetri. Fornisce un calore affidabile, ma richiede una posa in opera molto precisa. Come nel risanamento di una filiale di banca a Gossau (SG).

La filiale della Banca cantonale di San Gallo (SKGB) a Gossau si trova in un edificio del 1989. A inizio anno hanno preso avvio importanti lavori per risanare la sede e adattarla alle mutate esigenze dei clienti. «Diventiamo una banca a due zone. Questo significa che ai nostri clienti offriremo, oltre ai classici sportelli, anche un'ampia area self-service», afferma il direttore della filiale Thomas Lehmann. A tale scopo, l'interno del edificio verrà smantellato fino alla costruzione grezza e ampiamente ammodernato. Nel corso dei lavori, in cinque locali verrà installato il sistema di riscaldamento a pavimento Stramax R22 di Meier Tobler.

Compatto e rapido

Nel secondo piano interrato, Alain Zingg, capo progetto riscaldamenti a pavimento alla Meier Tobler, ci spiega la sem-

«Il piastrellista ha potuto iniziare con la posa già il giorno dopo. Siamo perfettamente nei tempi.»

Sven Rüttsche

plice struttura del sistema: «Sul pavimento esistente fissiamo gli elementi scaldanti con un adesivo per piastrelle. Sono pannelli in EPS con uno strato conduttivo in alluminio sul lato superiore. La distribuzione del calore risulta così molto omogenea.» Il partner di montaggio Ringo Gazibara ha già posato gli elementi scaldanti su tutta la superficie. Ora collega il tubo composito in tre strati al collettore di distribuzione del riscaldamento e inizia il meticoloso giro di posa nel locale. Srotola con cura il tubo dal cavalletto e lo preme nella scanalatura degli elementi scaldanti. In brevissimo tempo, i tubi di entrambi i circuiti di riscaldamento sono posati e collegati.

Con gli elementi scaldanti di soli 15 millimetri di spessore, l'R22 è un sistema estremamente compatto. Ma affinché funzioni al meglio bisogna lavorare in fretta e con molta precisione. Con una scopa, Ringo Gazibara distribuisce un po' di sabbia di quarzo in tutte le fessure e le fughe. «Così la superficie diventa perfettamente piana», spiega Alain Zingg mentre va a prendere delle latte in corridoio. A partire dalla resina poliuretanicca, con l'aggiunta di sabbia di quarzo, preparano la massa colabile che funge al tempo stesso da strato di copertura e di ripartizione del carico. È spesso solo 7 millimetri e indurisce molto rapidamente. La massa viene poi distribuita con movimenti sapienti e una grande racca su tutta la superficie. Dopo 24 ore sarà completamente indurita e pronta ad accogliere il rivestimento finale.

Un lavoro ben fatto

A differenza di un massetto di posa convenzionale per riscaldamenti a pavimento, che impiega fino a 30 giorni per asciugare, la posa del sistema Stramax R22 consente di proseguire molto rapidamente con i lavori. Un piano sopra, Alan Zingg ci mostra alcuni locali adibiti a docce e spogliatoi in cui è già stata posata tutta la stratigrafia del sistema. Sopra il rivestimento continuo c'è anche qui un sottile strato di sabbia di quarzo, che affonda leggermente durante la fase di essiccazione, formando un ponte adesivo per la successiva posa delle piastrelle.

L'esigua altezza strutturale è uno dei vantaggi principali del sistema, ma anche un possibile punto debole: non tollera i pavimenti irregolari, perché «si possono livellare al massimo un paio di millimetri», sottolinea Alain Zingg. Insieme agli architetti e ai direttori lavori discute perciò in dettaglio i lavori preliminari e si occupa anche del progetto esecutivo per i sistemi R22. A Gossau tutto è filato liscio. «Il piastrellista ha potuto iniziare con la posa già il giorno dopo. Siamo perfettamente nei tempi», dichiara il direttore lavori Sven Rüttsche. E il direttore della filiale Thomas Lehmann aggiunge: «Il progetto è una gioia. Grazie a questa ristrutturazione possiamo ora dedicare più tempo per la consulenza dei nostri clienti anziché per le attività di sportello.» (ms)



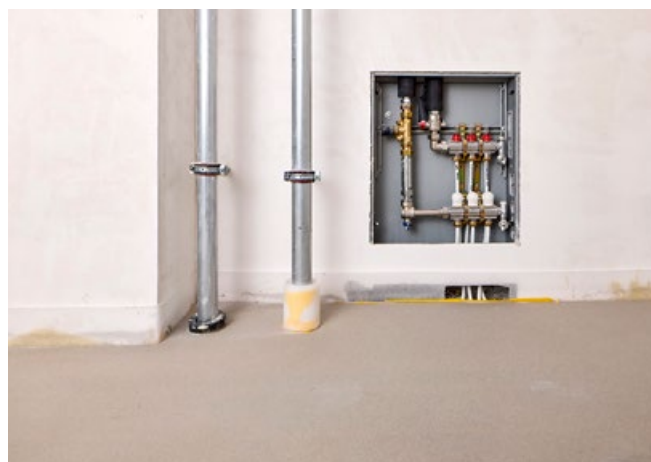
Posa millimetrica degli elementi scaldanti tagliati a misura.



Inserimento del tubo multistrato e collegamento al collettore di distribuzione.



Distribuzione della massa colabile con una grande racca.



Dopo 24 ore, la superficie è completamente indurita e pronta ad accogliere il rivestimento finale.

Tutto in uno con la Hybridbox



Gruppi riscaldamento configurati in modo specifico per la Hybridbox. (Foto: rl)

L'anno scorso a Kloten (ZH) sono state edificate quattro case plurifamiliari, di cui due hanno una centrale termica in comune con una Hybridbox G 60. Insieme all'impianto fotovoltaico installato sul tetto, gli edifici dispongono così di un sistema completo per la produzione di elettricità e il riscaldamento in inverno e per la produzione di elettricità e il raffrescamento in estate, inclusa la produzione di acqua calda durante tutto l'anno.

A metà novembre 2020 tutto era pronto e si è potuto procedere alla messa in servizio della centrale termica con una Hybridbox G 60. Sul posto, Roger Balmer, direttore della Hybridbox AG, spiega che in questo progetto la Hybridbox rappresenta l'elemento centrale. «Il sistema gestisce la distribuzione del calore e del freddo, nonché la produzione dell'acqua calda.» Gli edifici A e C in Rankstrasse a Kloten, alimentati da questa centrale termica comune, dispongono di un impianto fotovoltaico. «La momentanea produzione fotovoltaica serve alla Hybridbox come grandezza di riferimento per aumentare la quota di autoconsumo dell'immobile.» L'elettricità prodotta dall'impianto fotovoltaico e dalla Hybridbox va direttamente ai proprietari degli appartamenti mediante un raggruppamento ai fini del consumo proprio (RPC).

Accoppiamento di elettricità e gas

Oltre a essere collegata alla rete elettrica per il prelievo e l'immissione dell'elettricità, la Hybridbox è anche allacciata alla rete del gas. Roger Balmer prosegue dicendo che il sistema Hybridbox funge da elemento di accoppiamento tra la rete elettrica e la rete del gas. «Quando l'impianto fotovoltaico produce sufficiente elettricità, con essa si alimentano entrambe le pompe di calore integrate nella Hybridbox. In caso di temperature molto basse in inverno, periodo in cui anche la rete elettrica è molto sollecitata, il sistema utilizza il gas naturale o il biogas per alimentare con elettricità le pompe di calore e una parte dell'edificio.» In questo modo la Hybridbox offre uno sgravio della rete elettrica «proprio quando è più utile a quest'ultima.» Un altro vantaggio è dato dalle elevate temperature di mandata che possono raggiungere gli 80 gradi, un aspetto importante ai fini dell'igiene dell'acqua.

Gruppi riscaldamento prefabbricati

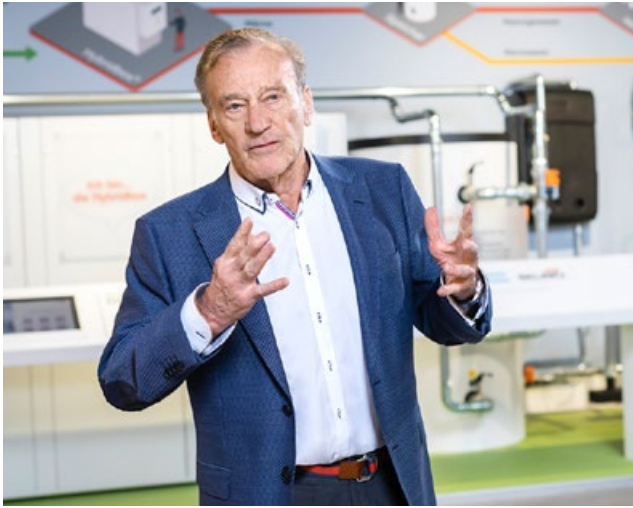
Per questo progetto, Meier Tobler ha fornito non solo il collettore di distribuzione, i vasi di espansione, il degasatore e il materiale per le condotte, ma anche e in particolare i gruppi riscaldamento configurati in modo specifico per la Hybridbox, come sottolinea Lars Papst, consulente di vendita RVCS alla Meier Tobler: «I gruppi vengono integrati in una struttura e arrivano sul cantiere già completamente montati, dove uno specialista deve solo provvedere al loro allacciamento al sistema.»

Secondo Roger Balmer, il grande vantaggio della soluzione realizzata a Kloten è che la Hybridbox permette di raggruppare tutte le discipline energetiche dell'edificio in un solo sistema. «Molto può inoltre essere preassemblato, a beneficio di un notevole risparmio di tempo.» L'installazione della Hybridbox, inclusi l'unità esterna, il gruppo riscaldamento e VMC, il gruppo di raffreddamento dell'edificio e il gruppo di sbrinamento ha richiesto solo mezza giornata. «Inoltre, grazie all'elevato grado di prefabbricazione, il cablaggio degli elementi esterni con la centralina della Hybridbox ha potuto essere completato con un minimo dispendio di tempo.» (el)



Roger Balmer (a sinistra) e Lars Papst.

«L'obiettivo deve sempre essere la migliore impiantistica»



Walter Schmid durante l'intervista nella Umwelt Arena. (Foto: rl)

Walter Schmid ha iniziato ad occuparsi di mobilità elettrica e fotovoltaico più di trent'anni fa. Tra le altre cose ha sviluppato il procedimento Kompogas e, insieme a partner espositivi della Umwelt Arena, la Hybridbox. Quest'ultima è parte di un sistema completo e interamente prefabbricato che deve solo essere allacciato nel locale tecnico in base al principio «plug and play». Segue un'intervista con il pioniere ambientale e presidente del consiglio di fondazione della Umwelt Arena.

domotecnica.ch: Signor Schmid, ci troviamo nella Umwelt Arena Svizzera davanti a un nuovo oggetto di esposizione che ha una valenza molto particolare. Può spiegarci brevemente di cosa si tratta?

Walter Schmid: È una novità sia in termini di trattamento dell'energia che di concetto. Quando progettiamo o costruiamo una casa oggi, abbiamo un generatore di calore, un sistema di distribuzione, una centralina e una produzione di acqua calda, mentre qui è già tutto perfettamente integrato. Tutti i componenti sono molto efficienti e anche il dispendio di personale sul cantiere è notevolmente ridotto. Oggi possiamo affermare che con questo sistema è possibile risparmiare circa il 50 per cento di energia nelle abitazioni.

Come si raggiungono questi valori?

Attraverso l'efficienza nel lavoro e l'efficienza nel trattamento dell'energia. La Hybridbox è un impianto di riscaldamento che indicherà la strada da seguire ancora nel 2050. Una pompa di calore, ad esempio, consuma molta elettricità in inverno e la Hybridbox produce lei stessa l'energia elettrica in funzione del fabbisogno. Con il gas verde generiamo l'elettricità per la casa e per la Hybridbox. È questo il grande vantaggio. Con un impianto Power to Gas l'elettricità in eccesso dell'edificio viene trasformata in gas rinnovabile da immettere nella rete del gas naturale. Tramite la Hybridbox produciamo energia elettrica e calore in inverno e colmiamo così il deficit di elettricità nella stagione fredda.

Questo sistema è dunque una sorta di cassone prefabbricato che va semplicemente portato nell'edificio e allacciato, tipo «plug and play»?

Sì, qualcosa del genere. Il locale tecnico deve essere pronto e disporre di un allacciamento elettrico e idrico: mandata, ritorno e acqua surriscaldata. Basta posizionare il sistema prefabbricato, allacciare l'acqua e l'elettricità e già funziona. Nelle nuove costruzioni lo spazio richiesto può essere progettato ad hoc, mentre per i risanamenti spesso si utilizza quello occupato in precedenza dalla cisterna del gasolio.

Di certo il suo pensiero è già un passo avanti. Quali sono le sue visioni?

Dobbiamo introdurre un nuovo marchio che subentra a Minergie. L'idea è incentrata sul fatto che gli inquilini non debbano più pagare alcuna spesa energetica.

E come funziona?

Nella pigione, tutti queste spese sono già incluse. Agli inquilini viene assegnato un contingente energetico di cui possono disporre. Grazie alle possibilità tecniche già in uso oggi, possono monitorare loro stessi il consumo e accorgersi quando il contingente viene superato. Da pagare ci sarebbe solo il surplus di consumo. Si creano così degli incentivi per risparmiare energia. Prevediamo un potenziale di risparmio attorno al 25 per cento. Un simile approccio è sensato anche in termini di investimento, perché si punta maggiormente sulla qualità e sull'efficienza.

Con il nostro sistema abbiamo una soluzione buona e conveniente, proprio perché tutto è prefabbricato. L'obiettivo deve sempre essere la migliore impiantistica. (el)

La Umwelt Arena Svizzera a Spreitenbach (AG) è un centro di competenza per l'energia e l'ambiente, nonché meta di gite e luogo di apprendimento. Adulti, famiglie, allievi, studenti e apprendisti possono scoprire e approfondire temi quali la sostenibilità, l'ambiente ed l'energia nel quotidiano. Le esposizioni dedicate ai progetti farò illustrano le moderne tecniche della costruzione, presentano delle soluzioni e forniscono informazioni di fondo ai committenti interessati. Per gruppi e associazioni si organizzano visite guidate attraverso le esposizioni ed eventi di gruppo con diversi programmi collaterali. (pd)

 umweltarena.ch

Nuova testa termostatica design di IMI Heimeier: la soluzione perfetta per edifici pubblici

Alle teste termostatiche utilizzate nei luoghi con grande affluenza vengono chiesti requisiti particolari. La nuova soluzione «Halo-B» di IMI Heimeier soddisfa tutti i criteri con un design minimalista, una solida costruzione e un termostato a riempimento di liquido con elevata forza di attuazione e regolazione di precisione.



I corpi scaldanti, i convettori e i radiatori negli edifici pubblici, come uffici amministrativi o scuole, sono soggetti a molteplici influssi. Per poter comunque svolgere il loro compito in modo affidabile, il termostato deve soddisfare criteri molto specifici. Con il marchio IMI Heimeier e Halo-B, l'azienda tedesca IMI Hydronic Engineering ha la soluzione ottimale nel suo portafoglio. La nuova testa termostatica design Halo-B sostituisce il precedente modello per edifici pubblici del fabbricante e combina un design moderno e minimalista con una solida costruzione e soluzioni di dettaglio intelligenti.

Elegante, evoluta e di lunga durata

La nuova testa termostatica Halo-B seduce a prima vista per la sua forma cilindrica e slanciata. Ma è al suo interno che custodisce un grande valore che la rende unica e perfetta per la regolazione della temperatura nei singoli locali nelle aree con grande affluenza. Dispone di una protezione antifurto e vanta una resistenza a flessione di almeno 1000 N per far fronte a forti sollecitazioni. Halo-B convince anche in termini di utilizzo: l'impostazione della temperatura nominale si effettua con una chiave speciale senza rimuovere il cappuccio di protezione. Grazie al volantino ruotabile all'infinito, i non addetti non possono modificare la regolazione della testa termostatica.

Montaggio semplice e regolazione stabile

La nuova Halo-B si distingue anche per il montaggio semplicissimo. La testa termostatica compatta può essere applicata con pochi gesti su corpi scaldanti, convettori o radiatori dotati di inserti valvola termostattabili M 30 x 1,5. Un ulteriore pregio è il comportamento di regolazione, che rimane stabile anche in caso di dimensionamento con piccole variazioni di banda proporzionale. A garantirlo sono le caratteristiche consolidate quali il sensore a riempimento di liquido, l'elevata forza di attuazione, l'isteresi minima e il tempo di chiusura ottimale. E non da ultimo Halo-B convince anche nella pulitura: le superfici chiuse impediscono l'accumulo di polvere e sporcizia.

Risparmiare energia con le valvole Eclipse

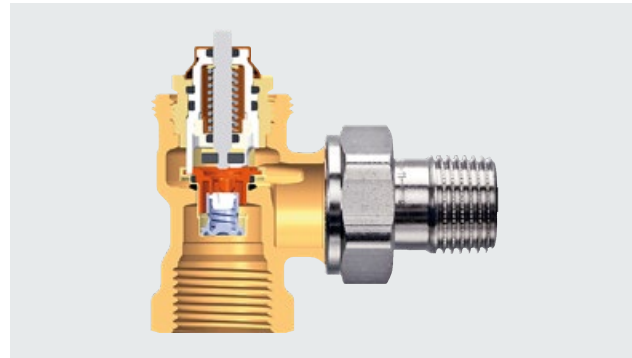
Quando si tratta di avere un elevato comfort negli ambienti interni e un consumo di energia ottimizzato, la testa termostatica Halo-B e la valvola automatica Eclipse di IMI Heimeier si completano in modo ideale.



La nuova testa termostatica Halo-B e la valvola Eclipse sono un binomio perfetto per la regolazione della temperatura negli edifici pubblici.



Halo-B: design moderno e costruzione robusta per gli edifici con grande affluenza.



La valvola Eclipse provvede al bilanciamento idronico automatico.

Degli impianti di riscaldamento, ventilazione e climatizzazione installati fino agli anni 1990 in case unifamiliari e plurifamiliari, un buon 60 per cento non è mai stato bilanciato. La valvola Eclipse di Heimeier risolve questo problema. Il bilanciamento idronico automatico è gestito dal regolatore di portata integrato. Per ottenere la portata di progetto basta una semplice rotazione, il che rende la valvola Eclipse ideale per radiatori di grandi dimensioni e salti termici ridotti. Contribuisce a un significativo risparmio di energia ed è un complemento ottimale per i moderni ed efficienti generatori di calore.

Un aspetto importante da considerare nella scelta delle valvole sono anche le spese di manutenzione. Le valvole Eclipse non si bloccano e sono del tutto esenti da manutenzione. Non occorre nemmeno ingrassare le valvole e persino la sostituzione dell'inserto valvola con l'impianto in pressione non rappresenta un problema.

Sicurezza e protezione contraddistinguono la nuova testa termostatica Halo-B

- Protezione antifurto grazie all'accesso nascosto
- Resistenza a flessione della testa termostatica fino a 1000 N
- Funzione di blocco della temperatura per una regolazione costante
- Impostazione della temperatura con una chiave speciale, senza rimuovere il cappuccio di protezione
- Volantino ruotabile all'infinito per una maggiore longevità
- Termostato a riempimento di liquido con elevata forza di attuazione e regolazione precisa
- Design elegante, costruzione robusta, per spazi pubblici

 www.imi-hydronic.com

Scoprite i dettagli del nuovo modello per edifici pubblici di Heimeier:



Wilo-Yonos PICO plus e Wilo-Stratos GIGA2.0: quando un buon prodotto diventa eccellente

In veste di fornitore completo di pompe e di sistemi di pompaggio per applicazioni RVC, approvvigionamento idrico e smaltimento acque reflue, Wilo SE mira sempre a ottimizzare i suoi prodotti e servizi. Questo vale anche per i circolatori di successo delle serie Yonos PICO plus per il settore domestico e Stratos GIGA per le applicazioni commerciali.



Wilo-Yonos PICO plus: nuova funzione e nuovo design

Il circolatore Wilo-Yonos PICO plus convince sin dalla sua introduzione per l'installazione semplice e la grande facilità d'uso grazie alla «tecnologia del pulsante verde».

Il comfort della Wilo-Yonos PICO plus è stato ulteriormente migliorato aggiungendo all'indicazione del consumo di energia quella della portata. Il display alterna ogni 5 secondi la visualizzazione della momentanea potenza assorbita in watt e del momentaneo flusso volumetrico in metri cubi l'ora. Inoltre, l'aspetto è stato cambiato con una calotta di colore grigio scuro, mentre il guscio isolante fornito in dotazione è stato adattato in funzione dei circolatori Wilo attualmente disponibili sul mercato.

Inoltre, le comprovate caratteristiche distintive quali la precisa regolazione della prevalenza a passi di 0,1 metri e con l'ausilio di simboli, la possibilità di riavvio manuale, la visualizzazione dei codici di errore, ecc. garantiscono la massima soddisfazione dei clienti.

Wilo-Stratos GIGA2.0: non solo un nuovo design

La pompa inline a motore ventilato per applicazioni di riscaldamento, condizionamento e refrigerazione Wilo-Stratos GIGA è da anni utilizzata in edifici di grandi dimensioni dove è richiesta un'alta efficienza e l'integrazione in un sistema di automazione.

La nuovissima GIGA2.0 entra a sua volta a far parte dell'universo delle pompe smart, affiancandosi alla già affermata linea di circolatori a motore bagnato Wilo-Stratos MAXO. L'obiettivo primario del nuovo design e delle nuove funzionalità è rendere l'utilizzo ancora più semplice e intuitivo. Ad esempio tramite il nuovo display grafico orientabile da 4,3 pollici o la procedura guidata per selezionare la giusta funzione di regolazione.

L'efficienza energetica ottimale dell'intero sistema deriva dall'interazione intelligente tra la tecnologia dei motori EC IE5 e il collaudato sistema idraulico della pompa (MEI $\geq 0,7$), nonché dalle innovative funzioni di regolazione. Grazie alle interfacce analogiche e digitali, il circolatore Stratos GIGA2.0 offre tutte le opzioni di Wilo-Smart Connect, come il collegamento in rete tramite Bluetooth con l'omonima app. Wilo Net consente tanto l'accesso remoto tramite Wilo-Smart Gateway quanto l'abbinamento con altre Stratos GIGA2.0 e con Stratos MAXO tramite la funzione di risparmio energetico Multi-Flow Adaptation per la regolazione della portata della pompa di adduzione in funzione del fabbisogno delle pompe secondarie.

CS7400iAW: ancora più silenziosa, compatta ed efficiente – la migliore pompa di calore di Bosch

La nuova pompa di calore aria-acqua CS7400iAW di Bosch ha un funzionamento estremamente silenzioso. Grazie alla deviazione attiva del rumore del nuovo diffusore sonoro integrato e al circuito frigorifero ottimizzato sotto il profilo acustico è una delle pompe di calore più silenziose disponibili sul mercato.



Alta efficienza e la consueta massima qualità di Bosch

La pompa di calore aria-acqua CS7400iAW è disponibile in due fasce di potenza fino a 5 e 7 chilowatt e adatta le sue prestazioni al fabbisogno specifico dell'utente. Si avvale della tecnologia inverter di ultima generazione e vanta un valore SCOP fino a 5,1 che le consente di avere un funzionamento estremamente efficiente.

In combinazione con un impianto fotovoltaico può essere alimentata con l'elettricità solare autoprodotta. I proprietari di casa riducono così in modo sensibile la loro spesa elettrica. A seconda della variante di configurazione, la nuova pompa di calore aria-acqua di Bosch raggiunge la classe di efficienza energetica A++.

Installazione semplice

L'unità interna AWMB con l'accumulatore inerziale di 120 litri integrato è particolarmente facile da installare. Tutti i componenti idraulici sono già montati di fabbrica, a beneficio di un'installazione e una messa in servizio semplici da parte di uno specialista.

Con l'ausilio di due set di trasformazione opzionali è ampliabile in modo flessibile con un circuito miscelato o due altri circuiti riscaldamento.

Design personalizzabile, funzionamento silenzioso e funzione raffrescamento

Con una pellicolatura premium personalizzata, l'unità esterna della CS7400iAW può essere coordinata cromaticamente alla facciata.

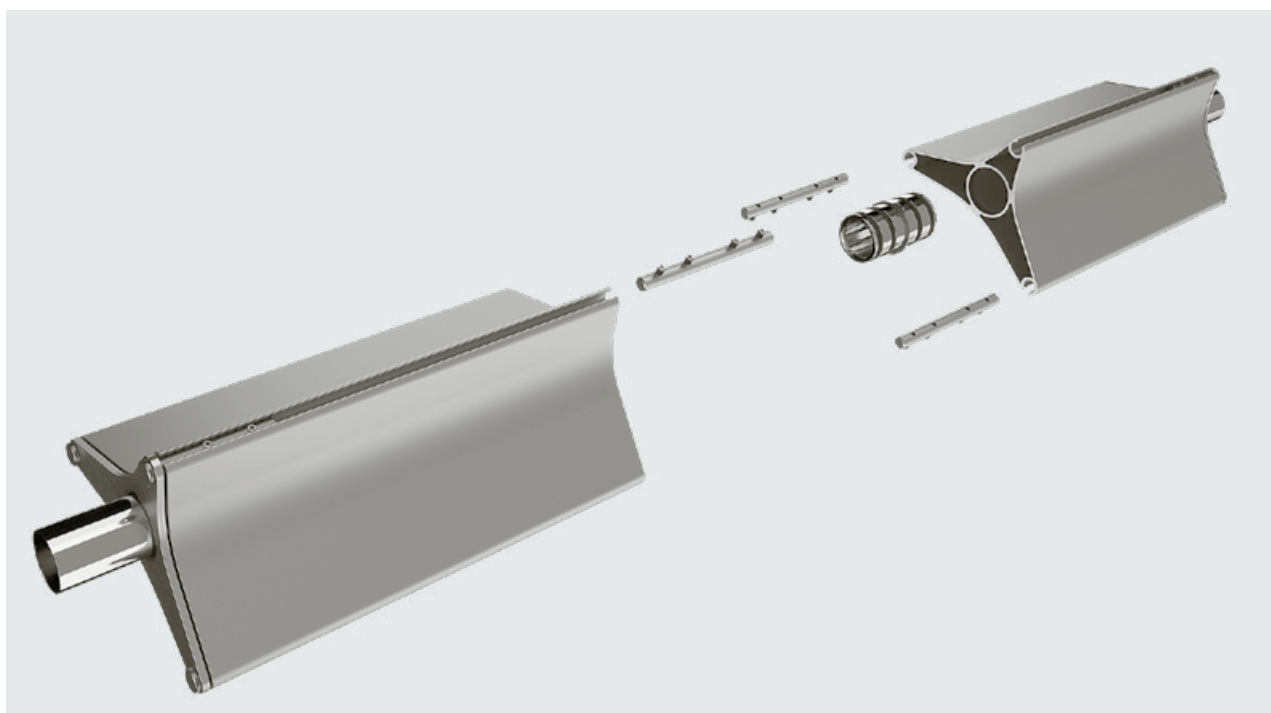
Con un livello di pressione sonora di 35 dB(A), la CS7400iAW è una delle pompe di calore più silenziose disponibili sul mercato. Questo grazie alla deviazione attiva del rumore del nuovo diffusore integrato e al circuito frigorifero ottimizzato sotto il profilo acustico. La CS7400iAW può perciò essere utilizzata nel rispetto delle prescrizioni cantonali contro l'inquinamento fonico anche in zone abitative densamente edificate.

La CS7400iAW è una pompa di calore reversibile, per cui non rende solo la casa calda e accogliente in inverno, ma fornisce anche temperature interne gradevoli nelle calde giornate estive.

 meiertobler.ch/cs7400

Profili radianti a soffitto Cross®: design e tecnica uniti con semplicità

Arbonia Solutions SA presenta la nuova generazione di profili radianti a soffitto. Rapida. Leggera. Affidabile. Semplice. Bella. Confortevole. Pulita.



Nuova generazione di profili radianti a soffitto

Con i nuovi profili radianti a soffitto Cross® in alluminio resistente alla corrosione, potrete sperimentare una temperatura ambiente confortevole, esteticamente integrata nelle più diverse tipologie di locale. La rivoluzionaria tecnologia di raccordo, sviluppata in proprio, consente un montaggio rapido e semplice.

Un profilo, molteplici possibilità, tutto da un unico fornitore. I profili radianti a soffitto Cross® sono adatti tanto per le nuove costruzioni quanto per i risanamenti. E sono una soluzione perfetta per tutte le tipologie di edificio e tutte le applicazioni.

I profili radianti a soffitto Cross® si possono utilizzare come profilo singolo o in cascate doppie o triple. Grazie all'inserimento in cascata e alle tre diverse lunghezze di 4, 5 e 6 metri, le possibilità di combinazione non conoscono limiti.

Comfort ottimale grazie al principio naturale dell'irraggiamento termico, funzionamento silenzioso e senza sollevare polvere – Cross® garantisce un benessere salubre.

Molteplici varianti, basso carico a soffitto, per riscaldamento e raffrescamento. Montaggio semplicissimo, utilizzo autoesplicativo dei componenti pronti per il montaggio, peso contenuto: un prodotto al top per progettisti e installatori.

- Riscaldamento e raffrescamento a 360 gradi
- Ideali per pompe di calore reversibili (riscaldamento e raffrescamento)
- Impiego come profilo singolo o come sistema a cascata
- In alluminio, leggero in fase di montaggio
- Tecnica di raccordo semplice e precisa
- Disponibili in tutti i colori speciali RAL e Arbonia
- Profilo di alluminio anodizzato al naturale e resistente alla corrosione

Abbiamo rivoluzionato i profili radianti a soffitto! Cross®

 arbonia.ch



Pompe di calore Ecodan di Mitsubishi Electric: alta efficienza, ampio ventaglio di applicazioni

Le pompe di calore Ecodan offrono soluzioni complete ad alta efficienza e si avvalgono della straordinaria competenza di un leader nello sviluppo e nella fabbricazione di compressori. Si aprono così nuove prospettive nelle nuove costruzioni e negli ammodernamenti, dalle case private ai grandi edifici.



Grazie alle ampie fasce di potenza e agli straordinari valori di efficienza, le pompe di calore Ecodan di Mitsubishi Electric offrono una soluzione intelligente, economica e sostenibile per il riscaldamento e la produzione di acqua calda in quasi tutti gli ambiti di impiego. Già la nuova versione monoblocco si distingue per le prestazioni affidabili e la gestione semplice, visto che il collegamento con il modulo interno avviene tramite condotte idroniche isolate che possono essere posate da addetti senza autorizzazione speciale. La tecnologia inverter fa sì che le pompe di calore Ecodan adattino con precisione la loro potenza all'effettivo fabbisogno di calore. Tutti i compressori delle versioni monoblocco e split sono a velocità variabile e utilizzano il refrigerante R32. Questo consente di ridurre con estrema precisione il consumo di elettricità allo stretto necessario. Ne risulta un'efficienza massima in ogni stato operativo.

Il modello giusto per tutti i casi

I modelli della serie di pompe di calore Ecodan contemplano le principali situazioni di utilizzo. Con il Power Inverter e il modulo idronico coordinato si ottiene un sistema monoblocco con potenze di 60, 85 e 112 chilowatt che fornisce temperature di mandata fino a 60 gradi e sfrutta in modo affidabile i pregi della tecnologia delle pompe di calore fino a una temperatura esterna di -25 gradi. Per gli edifici ben isolati è così disponibile un sistema di riscaldamento che combina al meglio il funzionamento efficiente e la gestione

semplice. Se sono richieste maggiori prestazioni, ad esempio per i risanamenti nel costruito o in edifici di grandi dimensioni, Mitsubishi Electric offre un sistema split con inverter Zubadan per realizzare impianti fino a 6 unità esterne inserite in cascata con un comando intelligente. Il campo operativo dei compressori si estende fino a -28 gradi di temperatura esterna e la piena potenza della pompa di calore è ancora erogata fino a -15 gradi. Entrambe le soluzioni dispongono naturalmente di una regolazione confortevole e intuitiva e sono integrabili sia in scenari Smart Home, sia in sistemi di gestione dell'edificio.

 meiertobler.ch/ecodan

«L'umidificazione dell'aria dev'essere professionalizzata anche nel contesto privato»



André Hartmann (a sinistra) e Werner Adler della società Condair SA. (Foto: rl)

Efficienza energetica, comfort o redditività: questi sono tutti importanti fattori ecologici o economici di cui si deve tener conto nella valutazione di un immobile. In questa intervista, André Hartmann, direttore di Condair Svizzera, e Werner Adler, responsabile del suo dipartimento marketing, mettono in evidenza che la salute delle persone negli edifici è ancora troppo spesso trascurata, soprattutto in materia di umidificazione dell'aria.

domotecnica.ch: Signor Hartmann, Signor Adler, la prossima stagione invernale è già alle porte. Perché il semestre più freddo dell'anno è particolarmente importante per l'umidificazione dell'aria e quindi anche per la vostra azienda?

Werner Adler: La stagione invernale è la stagione dei raffreddori. È un fatto innegabile. Il freddo in questo periodo dell'anno è solo indirettamente causa di epidemie invernali. Il vero problema sono invece le condizioni create dalla differenza di temperatura tra gli ambienti interni e l'esterno. L'aria secca all'interno degli edifici riscaldati favorisce infatti la trasmissione per via aerea dei virus respiratori. Uno studio scientifico della Yale University School of Medicine sulla stagionalità delle affezioni virali delle vie respiratorie di recente pubblicazione dimostra inoltre che l'aria secca indebolisce il nostro sistema immunitario. L'impiantistica e l'immunologia sono quindi direttamente correlate.

L'umidità ottimale dell'aria è una tematica importante non solo in tempi «normali», ma anche e soprattutto ora a causa della pandemia di coronavirus. In che modo una corretta umidificazione dell'aria può essere d'aiuto?

Werner Adler: La corretta umidificazione dell'aria è generalmente positiva. Consideriamo i seguenti tre aspetti. Primo: le difese del sistema immunitario funzionano più efficacemente quando l'umidità relativa dell'aria si situa tra il 40 e il 60 per cento. Secondo: quando i livelli di umidità relativa dell'aria negli edifici sono bassi, aumenta la possibilità di trasmissione per via aerea di malattie virali, compresa la Covid-19. Terzo: i virus sopravvivono fino a 10 volte più a lungo nell'aria ambiente secca con un'umidità relativa al di sotto del 40 per cento. André Hartmann: Idealmente, un soggiorno ha una temperatura di 21-22 gradi, un'umidità relativa dell'aria del 40-60 per cento e un valore di CO₂ inferiore a 800 ppm. È inoltre importante tener presente che una maggiore ventilazione, che è senz'altro auspicabile, secca ulteriormente l'aria. Occorre quindi ottimizzare l'intero sistema di ventilazione e coordinare tra loro i singoli fattori.

Ci sono differenze tra applicazioni in ambito aziendale e privato?

André Hartmann: Nell'industria e nel commercio, dove si lavorano e si immagazzinano materiali igroscopici, così come nei grandi complessi di uffici, la temperatura e l'umidità dell'aria nei locali sono già prese in considerazione da molti anni nella progettazione e nella realizzazione degli stabili. Purtroppo, questo non è ancora il caso nelle case private. Per via dei metodi di costruzione sostenibili ed ermetici e del maggior uso della ventilazione meccanica controllata (VMC), negli ultimi anni abbiamo constatato un crescente interesse per l'installazione di impianti di umidificazione dell'aria anche in ambito privato. Per questo motivo, abbiamo anche ampliato notevolmente la nostra gamma destinata agli utenti privati con le nostre innovative soluzioni HumiLife Condair.

Sempre più nuovi edifici sono costruiti secondo lo standard Minergie che comprende anche gli impianti di ventilazione meccanica controllata. Perché l'umidificazione non è inclusa come standard?

Werner Adler: Efficienza energetica e comfort non significano automaticamente salute. Un edificio con un'efficienza energetica ottimale non è necessariamente salubre per i residenti o la loro salute. La pandemia lo ha chiaramente dimostrato. Le persone che vivono o lavorano in edifici Minergie spesso si lamentano dell'aria troppo secca, con i relativi effetti negativi sulla loro salute. Ecco perché ci stiamo adoperando affinché in futuro l'umidificazione dell'aria diventi parte integrante dell'impianto di ventilazione meccanica controllata.

In quanto proprietario di un edificio Minergie, posso installare un impianto di umidificazione dell'aria a posteriori? E se sì, cosa implica questo a livello strutturale e finanziario?

André Hartmann: Sì, è quasi sempre possibile quando è presente un sistema VMC. Tuttavia, l'investimento varia da caso a caso, in funzione dell'infrastruttura esistente, come per esempio la presenza di un allacciamento idrico ed elettrico, e dello spazio disponibile nel locale tecnico.

Qual è invece la situazione nel caso di edifici più vecchi senza impianto VMC?

André Hartmann: Anche in questi casi, Condair offre soluzioni di umidificazione innovative, come per esempio i nostri sistemi flessibili HumiLife per umidificare gli ambienti. Grazie ai discreti «spot di umidificazione» a soffitto o a parete, ogni locale può essere umidificato singolarmente e in modo personalizzato.

In che modo la vostra azienda può sostenere gli esperti in progettazione o installazione per inserire ancora più efficacemente nell'impiantistica il tema dell'umidificazione dell'aria rispetto a quanto si fa oggi?

Werner Adler: Proponiamo agli architetti e ai partner RVC valide innovazioni con un ulteriore potenziale commerciale. Soprattutto nell'era della digitalizzazione e della realizzazione di un numero sempre più crescente di progetti «smart home» (case intelligenti), l'umidificazione dell'aria dovrebbe avere la stessa importanza del riscaldamento o della ventilazione degli spazi abitativi.

In passato, si metteva in camera da letto solo un umidificatore reperibile normalmente in commercio. Oggi questo non è più sufficiente? E come vede Condair il futuro dell'umidificazione dell'aria?

Werner Adler: Nel singolo caso, ossia avere un umidificatore in camera da letto, questa soluzione può anche bastare per un certo tempo. Ma per assicurare un'umidità relativa minima dell'aria del 40 per cento in tutta la casa o in tutto l'appartamento, si dovrebbero posare diversi apparecchi di cui occorrerebbe poi fare anche la manutenzione. Ma non è questo il punto! L'umidificazione dell'aria, come tutti gli altri elementi dell'impiantistica, dev'essere professionalizzata e diventare parte integrante dell'intero sistema.

André Hartmann: L'attuale pandemia ci mostra chiaramente che gli aerosol si diffondono nell'aria ambiente insalubre. Le persone devono essere al centro dell'impiantistica del futuro, e questo include anche una soluzione professionale per umidificare l'aria costituita da impianti installati in modo fisso abbinati ad una gestione integrata dell'igiene dei sistemi e ad un'offerta di servizio di manutenzione e assistenza tecnica. (el)



Alain Lustenberger, consulente di vendita per i prodotti Condair HumiLife.

VMC e Condair HumiLife: una combinazione ideale

Molti edifici moderni sono già oggi dotati di un sistema di ventilazione meccanica controllata in cui si può facilmente integrare una soluzione HumiLife di Condair. Normalmente, questo intervento non richiede grandi modifiche strutturali, ma ha un effetto decisivo: grazie all'umidificazione professionale dell'aria, i residenti sono più sani. I prodotti VMC di Meier Tobler e le soluzioni HumiLife di Condair si combinano perfettamente.

 condairhumilife.ch

Bene a sapersi



Dal vivo e in presenza

Da marzo a maggio 2022, Meier Tobler organizzerà nuovamente in tutte le regioni della Svizzera le sue esposizioni interne expo plus e ost plus con simposi per i professionisti del ramo. Durante le esposizioni, a cui parteciperanno oltre 35 fornitori del settore RVCS, verranno proposti simposi tecnici che tratteranno varie tematiche specifiche e dimostrazioni dal vivo. Gli incontri personali e il variato programma quadro, che prevede anche un ricco aperitivo e animazioni, costituiranno il piatto forte dell'evento. In loco si osserveranno naturalmente le necessarie misure igieniche per proteggersi dal coronavirus. Ulteriori informazioni sono già visibili accedendo al link qui sotto. I dettagli sui contenuti seguiranno a partire da gennaio 2022 sempre accedendo allo stesso link. (el)

 meiertobler.ch/events



Marché ancora più moderni

Il concetto di self-service dei Marché di Bulle e Wallisellen è molto apprezzato dai clienti, motivo per cui è stato ora esteso anche ai Marché di Visp (VS) e Bachenbülach (ZH) che sono quindi stati trasformati e modernizzati in tal senso. Anche il Marché di Lamone si presenta con un nuovo look: il bancone e gli scaffali a muro sono stati rinnovati per dare al tutto un tocco ancora più moderno e accogliente. Inoltre, ora qui si espongono pure i climatizzatori. Anche nella Svizzera romanda sono previste novità e una modernizzazione per il 2022. (el)

 meiertobler.ch/marchés

Alla ricerca dei professionisti di domani

Per attirare nuovi apprendisti, dal 23 al 27 novembre 2021 Meier Tobler cercherà di mettersi il più possibile in bella mostra alla Berufsmesse di Zurigo, la più grande fiera delle professioni. All'insegna del motto «Gib deiner Karriere einen Boost!» (Dai una spinta alla tua carriera!), Meier Tobler fornirà informazioni dettagliate sugli apprendistati di impiegato/a di commercio AFC e impiegato/a in logistica AFC. Dedicherà inoltre uno spazio speciale al nuovo apprendistato di «Installatore/trice di sistemi di refrigerazione AFC», offerto alla sede di Berna dal 2022. Ulteriori informazioni accedendo al seguente link o alla fiera stessa. (el)

 berufsmessezuerich.ch



Utilizzo sostenibile dell'acqua

L'esempio dell'acqua di rubinetto dimostra che basta un piccolo cambiamento nelle proprie abitudini quotidiane e di consumo per ottenere un effetto positivo e sostenibile a lungo termine. L'acqua di rubinetto è molto più rispettosa dell'ambiente dell'acqua venduta in bottiglie di PET e vetro, perché non deve essere confezionata, non richiede lunghi percorsi di trasporto e non produce rifiuti. Nelle sue maggiori ubicazioni, Meier Tobler punta perciò sull'acqua di rubinetto e sostiene da inizio 2020 il progetto dell'organizzazione non profit «Wasser für Wasser» (WfW) con un contributo di partnership annuale. Per promuovere questa iniziativa, tutti i collaboratori di Meier Tobler hanno ricevuto una bottiglia personale riutilizzabile che può essere riempita da un rubinetto o una fontana di acqua potabile e persino portata con sé quando si lavora in esterno. (el)

 wfw.ch/en



La prima pietra è stata posata

Per fornire ai propri clienti gli articoli ordinati con rapidità ed affidabilità da un unico sito, Meier Tobler ha deciso di realizzare un nuovo centro dei servizi ecologico e all'avanguardia che sarà dotato di una tecnologia di gestione del magazzino ultramoderna. In settembre si è svolta la cerimonia della posa della prima pietra.

Il nuovo centro dei servizi e di logistica di Oberbuchsitzen, in breve CSO, sarà costruito secondo lo standard Minergie-P. Sul tetto ampiamente ricoperto da un manto erboso verrà posato un impianto fotovoltaico da 2 megawatt che genererà da cinque a sei volte più elettricità di quella che consumerà l'edificio stesso. Inutile dire che l'impiantistica rigenerativa basata sull'acqua di falda e sull'energia solare soddisfa tutte le aspettative e che la soluzione adottata, considerata un impianto di riferimento, fornirà preziosi spunti tecnici alla clientela di Meier Tobler. La cerimonia della posa della prima pietra insieme alle autorità locali si è svolta in settembre. Attualmente sono in pieno svolgimento i lavori di sterro e di scavo. Il nuovo CSO è parte integrante del progetto OneLog che prevede anche i traslochi dei siti di Däniken e Nebikon e l'adattamento di tutti i processi logistici. Questo progetto darà parecchio da fare a Meier Tobler nei prossimi due anni, ma poi offrirà molti vantaggi all'azienda stessa e a tutta la sua clientela. L'entrata in funzione del CSO è prevista nel 2023. domotecnica.ch non mancherà di informarvi costantemente in merito. (el)

e-Shop: trucchi e consigli utili



Risparmiare tempo con le liste di prodotti

Nell'e-Shop è molto facile creare liste in cui salvare i prodotti per categoria e a cui si può sempre accedere. Per creare una tale lista, si deve dapprima cliccare su «Liste» in alto a destra e poi su «Creare nuova lista». A questo punto è possibile dare un nome alla lista e poi salvarla. Ci sono due modi per aggiungere nuovi prodotti alla lista: direttamente tramite la lista oppure tramite un prodotto. Analogamente al processo d'ordinazione, si clicca poi sul simbolo della lista invece che sul carrello. Così facendo si apre un menu con le liste create. Qui si sceglie la lista in cui si desidera inserire il prodotto. Quando l'accesso alle liste è autorizzato, anche altri utenti in possesso delle rispettive autorizzazioni possono visualizzarle e fare ordinazioni a partire da qui. (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),
Stefano Schröter (ss)

Foto di copertina:
René Lamb (rl)

Tutte le fotografie di questa edizione sono state scattate osservando le misure di precauzione contro il coronavirus di volta in volta in vigore.

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: 17'000 copie
Edizione: ottobre 2021

Cambi di indirizzo:
za.klch@meiertobler.ch





Clienti Meier Tobler

«Allora il tempo si ferma»

Stéphanie Chal, tecnica nel settore della climatizzazione presso lo studio Putallaz Ingénieurs-Conseils, e Yann Grandjean, socio e amministratore dello studio di ingegneria Conti & Associés Ingénieurs SA, amano immergersi nel passato e sono attivi nell'associazione «Compagnie de 1602».

Stéphanie Chal, tecnica nel settore della climatizzazione presso lo studio Putallaz Ingénieurs-Conseils, e Yann Grandjean, socio e amministratore dello studio di ingegneria Conti & Associés Ingénieurs SA, mi hanno dato appuntamento in un sito altamente storico nel cuore della città vecchia di Ginevra per la foto e per parlare della loro passione per il passato. «In epoca romana, qui c'era un mercato all'aperto, poi coperto nel XV secolo per creare uno spazio per un

granaio», racconta Stéphanie Chal, che veste gli abiti di una contadina del comune di Jussy. Yann Grandjean indossa invece il costume di un vignaiolo dell'amministrazione del castello di Peney. Mi mostra i cannoni: «Questi servivano a difendere le mura della città di Ginevra. Oggi qui si trova l'archivio di stato.». Ma questo è anche un luogo importante per la «Compagnie de 1602», di cui entrambi sono membri. «In occasione della Fête de l'Escalade qui si vende la zuppa di verdure», spiega Stéphanie Chal. Questa festa, che celebra la vittoria dei ginevrini sui savoardi nel 1602, costituisce sempre il momento culminante dell'anno, aggiunge Yann Grandjean: «Grazie alla «Compagnie», possiamo entrare nello spirito dell'epoca per un intero fine settimana. Allora il tempo si ferma.». Entrambi però sono attivi non solo in questa associazione. Il passato, infatti, è spesso al centro dei loro interessi. «Non sono uno studioso di storia», afferma Yann Grandjean, «ma sono sempre stato interessato a come si viveva in passato.» Stéphanie Chal la vede allo stesso modo: «Il futuro è costruito sul passato. Ecco perché per me è importante comprenderlo così da capire determinate evoluzioni.». E non è diverso neppure nel lavoro, come aggiunge Yann Grandjean: «Più si riescono a prevedere gli eventi, meglio ci si prepara a gestirli e meno problemi ci saranno da affrontare!». (el)