

domo tecnica .ch

Marzo 2026

**Progetto di teleriscaldamento «Verbano 2030»:
sei megawatt per Locarno**

Pagina 20

**Intervista a Christoph Gmür sul MoPEC 2025: «Gli sviluppi
degli ultimi anni vengono portati avanti con coerenza»**

Pagina 16

**Pompa di calore aria-acqua Oertli Aero 2–8a ad
Attikon (ZH): la prima nel suo genere**

Pagina 22

**meier
tobler**

- 4 Chi siamo
- 10 Marché
- 14 Nuovi prodotti
- 16 Focus
- 20 Referenze
- 28 News fornitori
- 34 News dal settore
- 36 Sostenibilità
- 38 Bene a sapersi
- 40 Clientela di Meier Tobler



Immagine di copertina (da sin.): Marco Delorenzi, ingegnere di vendita Clima Regione Sud, Meier Tobler SA, Lamone, Tiziano Ancarola, responsabile Clima Regione Sud, Meier Tobler SA, Lamone, Tiziano Trotta, responsabile cantiere RVCS, Lotti SA, Lumino, Alfonso Malingamba, responsabile progetto RVCS, Lotti SA, Lumino, Antonio Mommo, responsabile progetto, progettista impianti RVCS, Visani Rusconi Telleri SA, Lugano, Federico Zatta, responsabile progetto, progettista elettrico, MAWI Energie SA, Locarno, Adriano Galli, responsabile tecnico clienti, Calore SA, Locarno, Claudio Orsi, architetto, COArchitetto Sagl di Claudio Orsi, Locarno, e Vinicio Curti, direttore di Calore SA, Locarno. (Foto: rl)





Gentili partner commerciali,

l'anno scorso il mercato delle pompe di calore ha registrato un'ulteriore flessione, mentre il riscaldamento a olio combustibile e a gas è cresciuto, rappresentando circa un quarto del mercato del riscaldamento. Questo sviluppo è da imputarsi anche al Modello di prescrizioni MoPEC, introdotto in modo diverso nei vari Cantoni. Probabilmente il MoPEC 2025 cambierà questa situazione: in futuro, ogni nuovo edificio dovrà essere dotato di un sistema di riscaldamento da fonti rinnovabili. Maggiori informazioni nell'intervista focus a pagina 16.

Le attuali previsioni per il 2026, appena iniziato, sono positive. Una maggiore richiesta da parte della clientela finale ci permette di guardare al futuro con ottimismo. Con l'introduzione della famiglia di pompe di calore Oertli Aero e Terra (articolo a pagina 22) e dei prodotti Bosch e Panasonic siamo pronti a offrire il meglio.

Siamo nel pieno dell'expo plus. Ho già avuto l'opportunità di confrontarmi di persona con alcuni di voi; seguiranno molti altri incontri. Cogliete l'occasione per incontrare noi e i nostri fornitori con le loro novità.

Buona lettura e buon inizio di primavera.

Roger Basler, CEO





«Il nostro obiettivo
è offrire il miglior
assortimento di pompe
di calore»

Patrik Forster durante l'intervista presso il centro servizi di Oberbuchsiten (CSO). (Foto: rl)

Come sottolineato nell'intervista, per Patrik Forster, responsabile Vendite e Marketing presso Meier Tobler, il contatto diretto con la clientela ha la priorità assoluta. E questo non solo in occasione dell'ultima edizione dell'expo plus, ma giorno per giorno. Inoltre, sottolinea la grande attenzione nei confronti della digitalizzazione e dell'attività di formazione e perfezionamento del personale.

domotecnica.ch: Signor Forster, si sono appena conclusi i primi eventi dell'expo plus 2026 e ne seguiranno altri. Quali sono al momento i temi affrontati più frequentemente nei colloqui con le e i rappresentanti del settore?

Patrik Forster: Lo scambio reciproco e i colloqui tecnici congiunti sono più importanti che mai, malgrado la digitalizzazione o forse proprio a causa di essa. Il nostro pubblico specializzato dimostra un grande interesse sia per i nostri servizi che per i nostri prodotti, per cui è estremamente importante per noi stabilire un contatto diretto e ricevere un feedback aperto. Inoltre, anche quest'anno siamo lieti di fornire un prezioso contributo in qualità di «costruttori di ponti», in senso figurato: all'expo plus riuniamo visitatrici e visitatori operanti nel campo dell'installazione e della progettazione, studi d'ingegneria, imprese generali, società di investimento e gestione immobiliare, nonché i nostri fornitori e team interni. L'evento è diventato il principale punto d'incontro del settore dell'impiantistica in Svizzera.

Ha citato la digitalizzazione: vi rientra anche l'influsso dell'intelligenza artificiale sul settore. In che ambito questo influsso è già tangibile in Meier Tobler e in che modo l'azienda affronta la situazione?

Si tratta di un tema fondamentale, di cui ci stiamo occupando intensamente da oltre un anno. Tutti sappiamo che l'intelligenza artificiale sta cambiando profondamente le nostre vite. La consideriamo un'opportunità e vogliamo sfruttare proattivamente le nuove possibilità offerte. Impieghiamo l'IA per snellire i processi interni e offrire un valore aggiunto alla nostra clientela, ad esempio attraverso una redazione delle offerte più rapida e una gestione dei progetti più efficiente.

A parte le nuove tecnologie, dove intravede nel settore ulteriore potenziale per una maggiore efficienza?

Nella collaborazione, nella riduzione della burocrazia e nella digitalizzazione end-to-end, dalla pianificazione all'esecuzione fino all'assistenza post-vendita. Il settore dell'impiantistica svolge un ruolo pionieristico nella digitalizzazione dell'industria delle costruzioni: deve continuare attivamente su questa strada. È importante che tutti noi collaboriamo da vicino e con un approccio aperto. Associazioni come Suissetec, GKS (ImmoClima Svizzera) e IGH (Interessengemeinschaft Datenverbund) svolgono un ruolo decisivo in tal senso.

Negli ultimi mesi Meier Tobler ha introdotto in assortimento molti nuovi modelli proprio nel segmento delle pompe di calore. Quali sono i motivi dell'offensiva su vasta scala in questo segmento?

Il nostro obiettivo è offrire ai nostri partner di installazione il miglior assortimento di pompe di calore sul mercato. A tale scopo ci affidiamo chiaramente ai nostri marchi Oertli e Axair, relazioni che prevediamo di rafforzare e ampliare ulteriormente. A questi si aggiungono marchi internazionali come Bosch, Mitsubishi Electric e Panasonic, che completano alla perfezione la nostra gamma. Grazie a un mix di prodotti di prim'ordine, una consulenza tecnica professionale e un'organizzazione del servizio ipercollaudata, siamo posizionati al meglio per offrire soluzioni di riscaldamento sempre ottimali in un mercato delle pompe di calore altamente competitivo.

Cosa offrono queste nuove pompe di calore a voi, alle imprese di progettazione e installazione e ai futuri proprietari e proprietarie?

Si tratta di prodotti di altissimo livello dal punto di vista tecnico che soddisfano tutte le principali esigenze in termini di efficienza, riduzione del rumore e design. Per riuscire a mantenere questi standard a lungo termine, ci affidiamo a un costante scambio di informazioni con i nostri fornitori e fabbricanti. In questo modo ci assicuriamo di poter offrire alla nostra clientela



Nell'intervista Patrik Forster ci fornisce informazioni su argomenti di attualità riguardanti l'azienda.

esattamente i prodotti di cui ha bisogno oggi e in futuro. Inoltre, tutti questi nuovi modelli sono dotati di SmartGuard per la diagnosi e l'ottimizzazione online.

Dove sta investendo attualmente Meier Tobler?

Ci stiamo concentrando principalmente su quattro ambiti. Continuiamo a investire nelle persone, ossia nei nostri collaboratori e collaboratrici attuali e futuri. Questo è importante non solo per noi stessi ma, in fin dei conti, per tutti gli operatori del settore perché, così facendo, contrastiamo attivamente la carenza di personale qualificato. Anche la vicinanza alla clientela rimane uno dei nostri impegni più importanti, un aspetto su cui lavoriamo e che rafforziamo continuamente. La logistica è un altro campo che non si ferma mai, nel vero senso della parola. Con il nostro centro servizi di Oberbuchsitzen abbiamo creato le migliori premesse per sviluppare costantemente la nostra logistica e, anche in questo caso, per poterci concentrare completamente sulla nostra clientela e sulle sue esigenze. E infine puntiamo sulla digitalizzazione. In questo ambito, lo scorso anno abbiamo implementato la più recente tecnologia SAP per il nostro sistema centrale. Inoltre, stiamo lavorando a pieno regime alla nostra nuova piattaforma digitale per la clientela «Meier Tobler Connect», che per noi è fondamentale. Non vediamo l'ora che sia pronta.

Quali altre priorità si prefigge Meier Tobler quest'anno?

Abbiamo iniziato l'anno in modo dinamico e ci troviamo nel bel mezzo dell'expo plus, che per noi rappresenta il primo momento saliente del 2026. Essere al fianco della nostra clientela e curare i contatti con lei e con i fornitori è fondamentale, sia nelle attività quotidiane che in occasione di expo plus o delle tante altre manifestazioni previste nel corso dell'anno. Ho già accennato all'introduzione della nuova famiglia di pompe di calore Oertli e anche sul mercato continuiamo a essere un partner svizzero innovativo e affidabile per l'impiantistica nel campo del riscaldamento, dei sanitari, della ventilazione e della climatizzazione. «La domotecnica semplificata» rimane una promessa vissuta e, pertanto, è un aspetto prioritario nella collaborazione con la nostra clientela. (el)

In coppia verso la professione del futuro



«Quasi come un fratello minore»: Matteo Lettieri (a sinistra) e Roman Oester. (Foto: rl)

Dopo i primi due anni di formazione presso Libs Industrielle Berufslehren Schweiz, all'inizio di agosto cinque apprendisti operatori in automazione sono giunti in Meier Tobler per la seconda parte del loro apprendistato, incentrato soprattutto sull'attività pratica con l'affiancamento di colleghi esperti. Una di queste coppie è formata da Roman Oester e Matteo Lettieri.

«Matteo è quasi come un fratello minore», afferma con un sorriso il tecnico di servizio Roman Oester guardando il suo collega, che conferma l'atmosfera quasi familiare: «Sì, è così. Lavoriamo insieme da quattro mesi e a ogni intervento imparo sempre qualcosa di nuovo. Spesso la volta successiva riesco già a mettere in pratica parte di ciò che ho appreso». Matteo Lettieri è un apprendista operatore in automazione e ha trascorso i primi due anni della sua formazione in Libs Industrielle Berufslehren Schweiz. La seconda parte del suo apprendistato è interamente dedicata alla pratica per quattro giorni a settimana, mentre il lunedì frequenta la scuola professionale.

Matteo e i suoi quattro compagni fanno parte del primo gruppo di apprendiste e apprendisti in automazione di Meier Tobler. Per Roman Schibig, formatore tecnico/esperto del supporto tecnico presso Meier Tobler, la decisione di offrire anche questo apprendistato è stata presa con un chiaro obiettivo: «In tempi di carenza di personale specializzato, vogliamo assicurare la presenza sul mercato del lavoro di un numero sufficiente di esperte



Tutti e cinque gli apprendisti operatori in automazione e i loro responsabili della formazione (da sin.): Leon Schnellmann, Hamza Kestic, Ismael Zoller, Matteo Lettieri, Roman Schibig, Timo Tschudi e Amel Azizoski (responsabile della formazione professionale).

ed esperti qualificati sia per noi che per il settore dell'impiantistica». Il fatto che le persone in formazione siano affiancate da una o un collega di grande esperienza rappresenta un nuovo approccio per Meier Tobler: «Per noi questo modello si è rivelato un successo già dopo pochissimo tempo».

Lo conferma anche Roman Oester: «In questi mesi ho potuto seguire i progressi di Matteo giorno dopo giorno e, grazie all'approccio orientato alla pratica, ho visto come sia entrato rapidamente nella routine della sua mansione». Il lavoro in coppia ha dato ottimi risultati e offre molti vantaggi anche a lui: «Non sono da solo e posso a mia volta imparare nuove cose dal confronto con lui». È già successo, infatti, che Matteo gli abbia fatto notare qualcosa che inizialmente gli era sfuggito. «Al contempo, sono stati diversi i casi in cui è stato in grado di eseguire il lavoro in modo autonomo, per cui ho dovuto solo controllare il risultato».

Massima familiarità

Quando i due sono in viaggio in auto verso il luogo dell'incarico parlano dei dettagli dell'impianto e della procedura da seguire in caso di guasto, ripassano i passaggi per la manutenzione o si dividono il lavoro in caso di una messa in funzione. Nei primi mesi Matteo Lettieri ha imparato a conoscere e ad apprezzare in particolare le pompe di calore Bosch. «Mi ha aiutato il fatto che nel prodotto sia rappresentato il circuito di raffreddamento, il che semplifica il lavoro sull'apparecchio». Conosce già molto bene anche la messa in funzione di queste pompe di calore. «Per un incarico del genere potrei quasi mandarlo da solo», aggiunge Roman Oester. «Ma naturalmente è ancora troppo presto». Di recente è stato molto felice dell'elogio di un cliente per l'ottimo lavoro e di avergli potuto dire che era stata opera di Matteo. «Naturalmente gli ho riportato subito le lodi».

Lezioni di guida retribuite

«Con il tempo, Matteo potrà occuparsi da solo degli interventi più semplici che già svolge in autonomia», afferma Roman Oester, «soprattutto se si tratta di prodotti noti o se ha già eseguito gli stessi lavori più volte». A tale proposito, però, Matteo dovrà prima superare l'esame di guida, al quale si sta preparando.

Roman Schibig aggiunge che Meier Tobler aiuta in questo ambito tutte le apprendiste e tutti gli apprendisti in automazione: «Paghiamo loro le lezioni di guida». È un gradito bonus per i giovani, aggiunge, ma la cosa più importante è offrire loro nel complesso una formazione professionale interessante: «Con l'inizio da Libs e la successiva parte pratica presso di noi, sono convinto che al termine dell'apprendistato avranno praticamente tutte le carte in regola per accedere facilmente a un settore in cui il personale qualificato scarseggia. Nel ruolo di operatrici e operatori in automazione, hanno una preparazione molto ampia con cui poter imboccare strade diverse. È una professione del futuro». E Roman stesso ammette che preferisce che le apprendiste e gli apprendisti restino in azienda dopo la formazione.

Matteo Lettieri la pensa allo stesso modo: «Come operatore in automazione ho veramente tante porte aperte, e questo mi piace molto. Al contempo, dopo la formazione vorrei non solo continuare a lavorare presso Meier Tobler, ma magari un giorno diventare capo tecnico». (el)



Collaborazione e apprendimento reciproco costante: Matteo Lettieri (a sinistra) e Roman Oester.

«Cresce l'importanza delle soluzioni per pareti e soffitti»



Cristian La Scaleia con un pannello di sistema metalplast compact-pet 30. (Foto: rl)

Oggi non si parla più solo di riscaldamento a pavimento, ma anche di climatizzazione radiante, che comprende l'emissione di calore da pavimento, pareti e soffitto. Cristian La Scaleia, responsabile della commercializzazione dei prodotti presso Meier Tobler, spiega in che modo ciò si ripercuote sull'assortimento dell'azienda e quali sono le opportunità per il settore.

domotecnica.ch: Signor La Scaleia, che cosa si intende esattamente con climatizzazione radiante?

Cristian La Scaleia: In passato i sistemi di riscaldamento a pavimento venivano installati in prevalenza con posa a umido mediante massetto. Da alcuni anni si impiega sempre più spesso anche il sistema a secco, che consente di ricorrere a metodi del tutto nuovi, in particolare l'installazione a parete e a soffitto. L'intera superficie dell'ambiente viene utilizzata come elemento attivo di scambio termico e si parla così di climatizzazione radiante. Il termine ha acquisito un'accezione più ampia, perché con il sistema a secco è possibile non solo riscaldare, ma anche raffrescare i locali nei mesi estivi.

In futuro le applicazioni a parete o soffitto sostituiranno i classici sistemi di riscaldamento a pavimento?

Probabilmente no, ma potranno rappresentare un'integrazione interessante grazie alle ulteriori possibilità applicative appena descritte. Particolarmente vantaggioso è l'impiego a soffitto, che offre anche l'opzione di raffreddamento.

In quali casi si ricorre a soluzioni a parete e a soffitto?

I motivi per cui non è possibile installare un sistema di riscaldamento a pavimento sono molteplici. Ad esempio a causa dei rivestimenti utilizzati, di vincoli strutturali o di tutela dei beni storici oppure se l'onere per una soluzione a pavimento è troppo elevato. Questo accade, ad esempio, negli edifici esistenti o nei risanamenti di vecchi immobili, dove lo spessore del pavimento è limitato. Anche negli ambienti adibiti a ufficio si usano spesso sistemi a secco. Le soluzioni a parete e a soffitto acquistano sempre più importanza soprattutto in combinazione con pompe di calore, impianti solari termici e sistemi di raffreddamento degli edifici.

Quali vantaggi offrono le soluzioni a parete o a soffitto?

Assicurano una distribuzione del calore piacevole e uniforme grazie al principio dell'irraggiamento. Sono particolarmente efficienti nella modalità di raffreddamento, poiché l'aria fredda tende a scendere e quindi si ottiene una climatizzazione omogenea dell'ambiente. In combinazione con una pompa di calore, la climatizzazione radiante si dimostra estremamente efficiente dal punto di vista energetico. Inoltre, tutti i sistemi di climatizzazione radiante offrono una maggiore libertà nella progettazione degli spazi, evitando ingombri dovuti alla presenza di radiatori.

Quali difficoltà possono incontrare gli installatori nel montaggio di sistemi a parete o a soffitto?

La posa è sicuramente più impegnativa per chi non ha ancora esperienza con sistemi a parete e a soffitto. Per questo motivo supportiamo la nostra clientela in vari modi nelle fasi di progettazione e di realizzazione, e offriamo un servizio di montaggio da parte dei nostri team di installazione specializzati, sia per pareti che per soffitti e pavimenti. Al nostro personale forniamo schede tecniche di facile consultazione con istruzioni di montaggio dettagliate passo per passo, video esplicativi e un configuratore di sistema presente sul nostro sito web, al fine di semplificare al massimo l'installazione. Per noi è essenziale offrire a installatrici e installatori un servizio completo e garantire loro una facile attuazione.

Per il montaggio a soffitto e a parete si utilizzano gli stessi elementi impiegati per il riscaldamento a pavimento?

Nel campo della climatizzazione radiante nella costruzione a secco, i nostri pannelli di sistema possono essere utilizzati sia a pavimento sia su pareti e soffitti, con diversi tipi di struttura a seconda del luogo di posa. Ad esempio, a pavimento vengono utilizzati differenti strati termoconduttivi, mentre il rivestimento di pareti e soffitti si esegue sempre con pannelli in fibra di gesso da 12,5 mm. Tuttavia, i pannelli di sistema sono sempre gli stessi.



Intervista a Cristian La Scaleia.

Quali sono in generale i vantaggi rispetto alle applicazioni nella costruzione a umido?

I sistemi di costruzione a secco possono essere posati molto più rapidamente, perché non comportano tempi di asciugatura. Offrono inoltre tempi di reazione più rapidi, assicurando un riscaldamento mirato in base alle esigenze.

Quali sviluppi tecnici o innovazioni si registrano nel campo degli elementi per la climatizzazione radiante?

Osserviamo che le principali innovazioni riguardano soprattutto i materiali di base. In tale contesto la sostenibilità svolge un ruolo essenziale, con il ricorso a materiali che riducono l'impronta di CO₂, preservano le risorse, fanno risparmiare energia o sono realizzati con materiali riciclati e sono a loro volta riciclabili. In parallelo, stiamo assistendo a innovazioni anche nel campo dei pannelli di sistema, ad esempio con sistemi a secco prefabbricati con tubi o capillari integrati, che influiscono positivamente anche sull'acustica. E, come già accennato, mettiamo a disposizione utili strumenti di progettazione e regolamenti di interfaccia ottimizzati, che rendono l'attuazione pratica molto più interessante.

Dove si aspetta ulteriori innovazioni in questo settore?

Nel mio ruolo di product manager per i sistemi di emissione di calore, mi occupo principalmente di pannelli di sistema e accessori per la costruzione a secco nonché di tutti gli elementi per la costruzione a umido. Come già accennato, l'attenzione è rivolta ai materiali di base. Di recente, ad esempio, abbiamo introdotto un pannello di sistema realizzato al 100 per cento con bottiglie in PET riciclate. Ne occorrono circa 50 per metro quadrato di piastre. Anche la digitalizzazione è già in una fase molto avanzata, in particolare per quanto riguarda i comandi intelligenti e l'integrazione della climatizzazione radiante nei sistemi energetici generali degli edifici. (el)



«Da qui riforniamo tutto il Ticino»

Consulenza sempre al top da parte del team del Marché Lamone (da sin.):
Vincenzo Calà, Alessandro Stacchio e Morris Grispino. (Foto: ss)

Il Marché di Meier Tobler a Lamone gode di una posizione privilegiata. Non solo rifornisce gli altri tre Marché del Ticino, ma funge anche da backup. Grazie alle scorte più ampie, è in grado di rifornire la regione più soleggiata della Svizzera anche quando la galleria del San Gottardo è chiusa.

Verso la strada, il Marché Lamone mostra un'immagine familiare: tra le 7:00 e le 9:00 giungono tecniche e tecnici della costruzione da tutto il bacino d'utenza per ritirare il materiale per poi dirigersi nei cantieri. E sul retro c'è un magazzino insolitamente grande. Qui sono stoccati ordinatamente tubi in acciaio inossidabile e i materiali pronti per l'uso Geberit. «Teniamo scorte sempre un po' più elevate del normale. Se il San Gottardo viene



«Vengo qui molto volentieri»

Ivan Rossi
Idroterm SA, Pregassona

«Nella nostra azienda abbiamo otto collaboratori. Il bacino d'utenza si estende a Lugano, Chiasso e Bellinzona, ma abbiamo anche cantieri a St. Moritz e Lucerna. Oggi devo sostituire un bollitore a Sonvico, quindi devo procurarmi tutto il materiale necessario per l'installazione. Ho 70 anni e lavoro ancora come capo senior. Mio figlio, come me, ha svolto il tirocinio come installatore di impianti sanitari e qualche anno fa ha rilevato l'azienda. Nel Marché troviamo praticamente tutti i prodotti che ci servono per il lavoro. Da tubi d'acciaio a tubi di connessione, pezzi sagomati in ottone, valvole, radiatori e bollitori. Il personale del Marché è molto disponibile e cordiale.»



«La logistica di Meier Tobler è il massimo»

Eros Butti
Coppa e Co.

«La nostra azienda opera principalmente in grandi cantieri. Attualmente lavoriamo a due edifici a Manno con rispettivamente 50 e 22 appartamenti. Qui installiamo distributori in acciaio inox e linee di scarico in PEX, insieme a sistemi di riscaldamento a pavimento. La maggior parte del materiale viene consegnata da Meier Tobler direttamente in cantiere e per questo utilizzo l'e-shop. Ciononostante, vengo qui al Marché ogni giorno. La consulenza e i prodotti sono eccellenti e anche il servizio di manutenzione e assistenza tecnica mi piace molto. Qui acquistiamo molto materiale per impianti fognari, oltre a numerose pompe, valvole e raccordi in ottone o bronzo. Vengo servito subito, non devo aspettare a lungo e così posso tornare rapidamente a lavorare ai nostri progetti.»

chiuso, siamo comunque in grado di rifornire gli altri tre Marché del Ticino e la nostra clientela», spiega il direttore del Marché Alessandro Stacchio.

Installatore di impianti sanitari qualificato, prima di passare a Meier Tobler nel 2008 Alessandro Stacchio ha lavorato dapprima in numerosi cantieri e poi come responsabile di vendita nel campo della tecnica degli impianti. L'esperienza maturata nel suo lavoro lo aiuta ancora oggi: «Il passaggio alla consulenza e alla vendita è stato semplice, perché conoscevo già bene la maggior parte dei prodotti. Così l'inserimento è stato un gioco da ragazzi». Assieme a tre collaboratori, Alessandro Stacchio si occupa della complessa attività quotidiana. Come tutti i Marché di Meier Tobler, anche il team di Lamone ha accesso all'ampio assortimento generale. Sul posto sono disponibili a magazzino circa 6000 articoli. Spesso l'offerta varia a seconda della stagione, afferma il responsabile del Marché: «La domanda varia nel corso dell'anno. Prendiamo alcuni nuovi prodotti e ne mettiamo fuori catalogo altri: dobbiamo rimanere sempre al passo con le esigenze della nostra clientela».

Logistica efficiente

I materiali più richiesti sono la minuteria e il materiale d'installazione. Prodotti di grandi dimensioni come bollitori o pompe di calore vengono consegnati direttamente dal CSO di Meier Tobler a Oberbuchsitzen. Un anno fa le cose erano diverse. Allora il



«Qui ricevo sempre un'ottima consulenza»

Walter Corvaglia
Galli SA

«Sono un installatore di impianti sanitari qualificato e sono responsabile del magazzino della nostra azienda con 30 collaboratori. Al Marché acquistiamo principalmente tubi, raccordi e materiale per saldature. Anche oggi ho bisogno di alcuni tubi per un progetto. La consulenza è perfetta. Se ho dei dubbi posso illustrare il progetto al personale del Marché, che trova la soluzione giusta per noi. Gli ordini più grandi li faccio sempre tramite l'e-shop. Mi piace molto la rapidità della logistica: ordini la tua merce e il giorno dopo la ricevi nel posto giusto. Vengo qui almeno una volta al giorno, e spesso anche più frequentemente. Anche la nostra azienda si trova qui a Lamone, proprio dietro l'angolo.»

Marché Lamone fungeva anche da centro logistico regionale. Si potevano così stoccare grandi riserve di materiale praticamente alla porta accanto e renderle disponibili in tempi rapidissimi. Con la centralizzazione la situazione è cambiata, ma alla fine non c'è praticamente alcuna differenza, afferma Alessandro Stacchio: «Effettuiamo gli ordini entro le 17:00 e il giorno dopo il materiale è pronto in loco. In fin dei conti, la nostra clientela non percepisce la differenza».

Di fronte al Marché sono pochi i veicoli di grandi aziende parcheggiati. Infatti, la maggior parte della clientela del Marché lavora presso piccole aziende di impianti sanitari e di riscaldamento. «Fino a qualche anno fa, in Ticino dominavano aziende molto più grandi. Con il passare del tempo, però, le aziende con 5-8 collaboratori sono diventate la regola. Probabilmente è stato il mercato a determinare questo cambiamento da grandi aziende, a volte un po' macchinose, ad aziende più piccole e flessibili», commenta Alessandro Stacchio.

Topografia impegnativa

Oltre alle aree urbane, ad esempio nei dintorni di Bellinzona o Lugano, il Ticino ospita anche innumerevoli piccoli paesini e borghi. Quando, per raggiungere pittoresche abitazioni rustiche, le strade asfaltate terminano, spesso per il trasporto del materiale serve l'elicottero. «La nostra clientela richiede una certa flessibilità. Infatti, proprio a causa della topografia impegnativa e delle condizioni meteo talvolta avverse, è spesso necessario

effettuare interventi di risanamento completi. Anche per questo dobbiamo capire esattamente di quale materiale ha effettivamente bisogno la clientela», racconta Alessandro Stacchio.

Cambio generazionale

Come in ogni Marché, la consulenza riveste un ruolo importante. Da qualche tempo, a Lamone il team di Meier Tobler sta osservando un cambio generazionale nell'ambito della tecnica delle costruzioni. Molte persone esperte di lunga data sono ormai in pensione. Si sono occupate di installazione per decenni e avevano i loro prodotti preferiti. Le colleghe e i colleghi più giovani che oggi hanno preso il timone delle diverse aziende hanno esigenze diverse, afferma Alessandro Stacchio: «Spesso



«Prodotti piccoli o grandi, troviamo sempre quello che cerchiamo»

Mattia Anselmini
Mattia Anselmini Sagl

«La nostra azienda è specializzata nella manutenzione. Lavoriamo in questo campo da 20 anni. Al Marché acquistiamo molto materiale. Da raccordi a batterie fino a sistemi a pressione, aerotermi e generatori di calore, qui troviamo di tutto. Oggi ho urgente bisogno di un riduttore di pressione. Prodotti standard come questi sono sempre disponibili in magazzino. Ma il team del Marché riesce a soddisfare le nostre richieste anche quando abbiamo bisogno di materiali speciali o, più raramente, prodotti usati. In particolare, apprezziamo il fatto che praticamente tutti i prodotti vengono consegnati il giorno successivo. Le e i consulenti sono sempre molto cordiali e dalla nostra sede di Manno arriviamo qui in appena cinque minuti.»

desiderano una consulenza più completa e noi ci assicuriamo che scelgano la soluzione più adatta». Il team del Marché è sempre pronto a soddisfare queste richieste. Da un rustico a una casa plurifamiliare, da una zona urbana a una di campagna, per la clientela l'installazione deve svolgersi nel modo più pratico e semplice possibile. (ms)



Novità al Marché: grande assortimento Milwaukee

Milwaukee, la città più grande dello Stato federale del Wisconsin, dà il nome a Milwaukee Electrical Tool Corporation, azienda produttrice di utensili fondata nel 1924 a Brookfield/ Wisconsin. Dall'inizio dell'anno nei Marché e nell'e-shop di Meier Tobler è disponibile un vasto assortimento di 377 articoli Milwaukee, con macchine a batteria come taglia-tubi, filetatrici e pistole per silicone nonché accessori, box per il trasporto, custodie e lampade. Milwaukee offre lo stesso sistema a batteria di Novopress, per cui chi già usa Novopress non deve acquistare batterie e caricabatterie nuovi. Meier Tobler presenta l'assortimento Milwaukee all'attuale expo plus. (el)

 meiertobler.ch/milwaukee

Si alzi il sipario al Marché

Anche nel 2026, tra maggio e agosto, si terranno i tradizionali eventi Marché. Il team di Meier Tobler e diversi fornitori sono disponibili in loco per colloqui personali. Come sempre, anche quest'anno non mancherà l'amato pollo alla griglia. (ms)

28.5.2026 **Lamone** / 2.6.2026 **Tenero** /
18.6.2026 **Castione** / 2.7.2026 **Samedan** /
27.8.2026 **Mendrisio-Rancate**

In palio un'esclusiva merenda di Meier Tobler

In che modo Meier Tobler può ottimizzare l'offerta e i servizi nei 47 Marché per soddisfare il più possibile le esigenze della clientela? L'azienda ha lanciato un sondaggio a questo proposito: accessibile tramite il codice QR riportato sotto, richiede solo pochi minuti. Tra tutte le persone partecipanti estrareremo a sorte un'esclusiva merenda a base di hot dog firmata Meier Tobler per tutto il team. (el)



Nuovi prodotti



Potenza silenziosa per grandi edifici

La nuova pompa di calore aria-acqua Oertli Aero 10-50a è ideale per case plurifamiliari o interi complessi residenziali, non da ultimo perché con questo modello è possibile realizzare sistemi a cascata con fino a 10 apparecchi, raggiungendo così una potenza di 458 kilowatt.

La pompa di calore aria-acqua Oertli Aero 10-50a con fluido refrigerante naturale R290 è perfetta per l'impiego in grandi edifici residenziali. Con una potenza di 45,8 kilowatt (a -7/W35) consente di riscaldare al meglio edifici di grandi dimensioni. La struttura a 2 stadi con modulazione su un'ampia gamma di potenza dal 25 al 100 per cento permette a Oertli Aero 10-50a di adattarsi esattamente al fabbisogno termico necessario.

Installazione flessibile e funzionamento silenzioso

La pompa di calore presenta un'altezza di soli 1,5 metri, che assicura un'installazione particolarmente flessibile. E nonostante l'elevata potenza, Oertli Aero 10-50a genera in modalità silenziosa una rumorosità di soli 36 decibel (A) a 5 metri di distanza con installazione all'aperto. La regolazione Navigator integrata consente inoltre di combinare fino a 10 apparecchi in cascata, raggiungendo così una potenza massima di 458 kilowatt. Un sistema di questo tipo può essere gestito con ottimizzazione energetica, facendo funzionare le pompe di calore nel range di rendimento termico ottimale prima di passare alla potenza massima.

Sicura e combinabile con il fotovoltaico

Anche la sicurezza riveste una grande importanza. La pompa di calore aria-acqua Oertli Aero 10-50a soddisfa in questo senso le specifiche sia dell'edilizia residenziale che di quella industriale. Grazie alle interfacce integrate di serie, i modelli delle nuove serie Oertli Aero e Terra sono particolarmente adatti alla combinazione con impianti fotovoltaici. (el)



Impianti di refrigerazione flessibili e sicuri su misura

Futron Multichiller consente di installare comodamente impianti di refrigerazione secondo il principio modulare. È possibile collegare fino a 8 impianti a un sistema idraulico comune, garantendo potenze di refrigerazione flessibili comprese tra 5 e 500 kilowatt in configurazione a cascata.

L'apparecchio è disponibile presso Meier Tobler nelle misure S, M e L. Ogni Futron Multichiller comprende un circuito frigorifero chiuso e uno scambiatore di calore a placche. Per gli apparecchi sono disponibili 3 fluidi refrigeranti naturali a basso GWP, ovvero propano (R290), propene (R1270) e butano (R600a).

Elevata affidabilità

I Multichiller sono ideali per l'installazione interna, poiché tutti i componenti per il raffreddamento sono alloggiati in un contenitore monitorato. Un sensore di gas e un sistema di ventilazione assicurano che non si verifichino inavvertitamente fuoriuscite o accumuli di fluido refrigerante. In combinazione con la capacità molto contenuta, compresa tra 0,5 e 2,4 chilogrammi di refrigerante, questo concetto di sicurezza assicura un funzionamento estremamente affidabile.

Sistema plug-and-play

Grazie al softstart o a un convertitore di frequenza opzionale, Multichiller richiede correnti di collegamento minime. Le dimensioni compatte permettono di trasportarlo con un normale carrello elevatore, risultando pratico anche durante la movimentazione. Negli impianti modulari, gli apparecchi vengono collegati secondo il principio plug-and-play. In caso di guasto, l'intero apparecchio può essere rimosso, riparato o sostituito, garantendo tempi di reazione brevi ed evitando lavori di manutenzione o riparazione in loco. (ms)



Sostenibile per pavimenti, pareti e soffitti

L'elemento per sistemi di riscaldamento a superficie metalplast compact-pet 30 è realizzato al 100 per cento con bottiglie in PET riciclate e viene impiegato per la distribuzione di calore e freddo a pavimento, a parete o a soffitto. È adatto sia per le nuove costruzioni che per i risanamenti.

Ciò che un tempo era una bottiglia nel carrello della spesa oggi viene integrato in una nuova forma in pavimenti, pareti o soffitti come elemento riscaldante, per garantire una distribuzione di calore e freddo ottimale. Il materiale isolante della piastra nel sistema metalplast compact-pet 30 è realizzato al 100 per cento con bottiglie in PET riciclate, il che contribuisce a ridurre al minimo l'impronta di CO₂. Grazie al buon isolamento termico (WLG 036), metalplast compact-pet 30 riduce al minimo le dispersioni di calore e massimizza il risparmio energetico, soprattutto in combinazione con generatori di calore sostenibili come le pompe di calore.

Montaggio a soffitto semplice

In virtù della struttura piatta e dei pannelli isolanti leggeri, il sistema con elementi di riscaldamento a superficie metalplast compact-pet 30 si installa rapidamente in qualsiasi luogo d'impiego e si dimostra semplice da movimentare, soprattutto in caso di montaggio a soffitto. I tubi del riscaldamento, infatti, possono essere inseriti in modo semplice e sicuro nei canali a forma di omega degli elementi in PET, assicurando un fissaggio stabile e una distribuzione del calore uniforme. La climatizzazione a superficie tramite il soffitto ha un ulteriore vantaggio: l'irraggiamento del calore dall'alto riduce il movimento dell'aria, migliorando così anche la circolazione della polvere e la qualità dell'aria. Inoltre, d'estate il montaggio a soffitto consente di raffreddare gli ambienti con efficienza, aumentando il comfort. (el)



Clima interno sempre ottimale

I climatizzatori split devono soddisfare requisiti elevati. La nuova unità interna MSZ-RZ di Mitsubishi Electric risponde a tutte le esigenze. Grazie alle sue dimensioni compatte e a una superficie minima del locale di soli 10 metri quadrati, può essere installata praticamente ovunque.

Il fluido refrigerante naturale propano (R290) consente di rispettare le disposizioni di legge senza difficoltà. La tecnologia Hyper Heating di Mitsubishi Electric fornisce un rendimento termico costante e affidabile persino con temperature esterne di -25 gradi. E grazie alla sua struttura intelligente, l'apparecchio a parete garantisce sempre un'elevata efficienza, raggiungendo valori SCOP da 4,25 (RZ50) a 5,3 (RZ25).

Funzioni intelligenti

Per garantire il rispetto delle direttive in materia di inquinamento acustico, l'unità esterna è particolarmente silenziosa e dispone inoltre di una modalità di funzionamento low noise a 2 livelli. È quindi adatta anche per l'installazione in spazi limitati e complessi con brevi distanze dai vicini. L'unità interna si distingue per le sue funzioni intelligenti. Il suo sensore rileva la presenza di persone nella stanza e regola in automatico la conduzione dell'aria e la temperatura per un comfort ottimale. Il filtro integrato di serie elimina non solo virus e batteri, ma anche muffe, allergeni o altre sostanze nocive.

Il comando dell'unità interna è semplice e comodo. Si può regolare tramite smartphone, tablet o con il telecomando in dotazione. MSZ-RZ è ideale come integrazione in impianti esistenti o anche come soluzione stand-alone. (ms)

«Gli sviluppi degli
ultimi anni vengono
portati avanti con
coerenza»



Christoph Gmür sul tetto dell'edificio amministrativo nella città di Zurigo. (Foto: rl)

Alla fine di agosto 2025, la Conferenza dei direttori cantonali dell'energia (EnDK) ha approvato il Modello di prescrizioni «MoPEC 2025», la cui attuazione è prevista entro il 2030. Intervista a Christoph Gmür, responsabile della tecnica energetica presso l'Ufficio rifiuti, acqua, energia e aria del Cantone di Zurigo. Gmür è inoltre a capo del gruppo di lavoro MoPEC della Conferenza dei servizi cantonali dell'energia e responsabile dell'elaborazione del Modello di prescrizioni.

domotecnica.ch: Signor Gmür, cos'è il Modello di prescrizioni e qual è la sua utilità?

Christoph Gmür: Secondo quanto previsto dalla Costituzione federale, in Svizzera le disposizioni in materia di energia riguardanti gli edifici sono di competenza dei Cantoni. Esistono pertanto 26 leggi cantonali sull'energia, sebbene i Cantoni operino in stretto coordinamento tra loro. Per questo motivo, la Conferenza dei direttori cantonali dell'energia ha approvato il «Modello di prescrizioni energetiche dei Cantoni», il cosiddetto MoPEC. Questo modello è facoltativo per i Cantoni, ma rappresenta un valido metodo ausiliario a cui essi possono orientarsi nell'adeguamento delle leggi e delle ordinanze in materia di energia. Nel 1992 è stato elaborato il primo modello di ordinanza; dal 2000 tali disposizioni sono note con l'acronimo MoPEC. Il MoPEC è stato adeguato al costante progresso tecnologico nel 2008, nel 2014 e, da ultimo, nel 2025, permettendo di raggiungere un elevato grado di armonizzazione in Svizzera e fungendo al contempo da prezioso strumento di riferimento anche per i settori, le associazioni e le aziende. Infatti, già alcuni anni prima che i Cantoni integrino le prescrizioni nelle rispettive leggi e ordinanze, esso consente di delineare in maniera piuttosto concreta l'orientamento degli sviluppi futuri.

Quali sono le modifiche sostanziali apportate dal MoPEC 2025 rispetto alle disposizioni precedenti?

In breve, i principali cambiamenti rispetto al 2014 riguardano l'autoproduzione di elettricità, la sostituzione delle caldaie e l'energia grigia.

Quali sono le conseguenze per il settore dell'impiantistica?

Gli sviluppi degli ultimi anni vengono portati avanti con coerenza. L'attenzione resta rivolta al riscaldamento tramite energie rinnovabili. Già oggi praticamente ogni edificio di nuova costruzione utilizza impianti di riscaldamento a energia rinnovabile, anche se in precedenza non era obbligatorio. Ora invece lo è. Mentre con il MoPEC 2014, in caso di sostituzione degli impianti di riscaldamento, era richiesta una quota del dieci per cento di energie rinnovabili, ora si punta al passaggio completo alle energie rinnovabili, ovvero a pompe di calore, impianti di riscaldamento a legna e teleriscaldamento, con poche eccezioni. Una novità ulteriore stabilisce che, nel 2045, i gestori di impianti di riscaldamento a combustibili fossili ancora in funzione dovranno indicare in che modo intendono sostituirli entro il 2050. Si tratta di un segnale chiaro sia per i proprietari che per il settore. Per quanto riguarda i requisiti tecnici dettagliati, come ad esempio la temperatura di mandata e la regolazione individuale per locali, non vi sono grandi cambiamenti.

Il MoPEC 2025 prende in considerazione anche l'autoproduzione di elettricità, sia per gli edifici nuovi che per quelli esistenti. Qual è il punto centrale in questo caso?

Di norma, oggi accanto o sopra agli edifici di nuova costruzione viene installato un impianto fotovoltaico (FV). Finora, per il consumo proprio, venivano calcolati almeno dieci watt per metro quadrato di superficie di riferimento energetico (SRE). Con le nuove disposizioni, il valore sale ad almeno 20 watt per metro quadrato di SRE. Ciò in considerazione del fatto che nei nuovi edifici sono sempre più diffuse applicazioni che utilizzano energia elettrica, come pompe di calore e stazioni di ricarica.

Cosa significa esattamente SRE?

La SRE corrisponde alla superficie lorda per piano riscaldata, ovvero alla somma di tutte le superfici di piano fuori terra e interrate situate all'interno dell'involucro termico dell'edificio.

Come si determina la potenza necessaria per l'autoproduzione di elettricità?

Prendiamo ad esempio una casa unifamiliare con una SRE tipica di 200 metri quadrati. Moltiplicando la specifica di 20 watt per metro quadrato per la SRE di 200 metri quadrati si ottiene un valore di quattro kilowatt. Con cinque metri quadrati di fotovoltaico si raggiunge una potenza di un kilowatt. Devono quindi essere installati circa 20 metri quadrati di fotovoltaico. Gli impianti fotovoltaici possono essere installati non solo sul tetto, ma anche sulle facciate (soprattutto negli edifici più alti) o accanto agli edifici stessi, ad esempio su una tettoia per auto (carport). Quello che conta è che venga fornita la potenza richiesta.

È possibile montare il FV sulle facciate? E cosa comporta tale soluzione?

Nella pratica, sono sempre più numerosi gli impianti in facciata. Se sono orientati a sud, risultano particolarmente interessanti perché garantiscono un rendimento invernale elevato. Date le attuali condizioni generali, dal punto di vista economico conviene anche sfruttare l'elettricità autoprodotta, ad esempio per ricaricare l'auto elettrica o alimentare il boiler. Quando la corrente è disponibile, è consigliabile utilizzare anche altri apparecchi elettrici. Ciò significa, ad esempio, non fare più la lavatrice di notte, bensì di giorno, possibilmente quando splende il sole. Lo stesso vale per la lavastoviglie. In questo ambito è necessario un cambio di mentalità. Per molte persone che possiedono una casa, monitorare e ottimizzare la produzione e il consumo di energia elettrica tramite smartphone è diventato ormai quasi un hobby. Tuttavia, la realizzazione di impianti fotovoltaici sulle facciate richiede particolare attenzione, poiché in questo caso non è facile garantire la protezione antincendio. Questo è un aspetto che deve essere chiarito per tempo.

«L'aspetto positivo per il settore è che la direzione in cui si sta andando è già nota»

Christoph Gmür

La cosiddetta «energia grigia» è uno dei nuovi contenuti del MoPEC 2025. Di cosa si tratta?

L'energia grigia è l'energia contenuta nei prodotti, ovvero quella utilizzata per la loro produzione e il loro trasporto. Per la costruzione di un edificio viene impiegata molta energia grigia. Ecco perché si è deciso di intervenire anche su questo fronte. Il MoPEC 2025 stabilisce un valore limite per l'energia grigia, che è stato calcolato in modo da essere raggiungibile con la tecnologia attuale. Non partiamo da zero: Minergie vanta già da tempo esperienze in merito ai requisiti in materia di energia grigia, ad esempio con Minergie-ECO dal 2011. Dal 2022 tutti gli edifici Minergie sono soggetti a un obbligo di dichiarazione e dal 2023/2024 sono in vigore nuovi requisiti.

Può farci un esempio di come sia possibile risparmiare energia grigia?

L'energia grigia è presente in grosse quantità soprattutto nel calcestruzzo gettato, ma anche nel vetro e nell'acciaio. Se gli architetti, ad esempio, studiassero un modo per realizzare ambienti con solai dalla campata ridotta, si risparmierebbe energia grigia. Oggi, inoltre, questi solai vengono di solito realizzati

con uno spessore di gettata uniforme. Un ponte, ad esempio, presenta una struttura più massiccia alle estremità e un po' meno al centro. Se si facesse lo stesso per i solai, occorrerebbe meno calcestruzzo e quindi meno energia grigia.

Com'è la situazione in termini di energia grigia per il riscaldamento, la ventilazione e gli impianti sanitari?

Non abbiamo ancora molti dati al riguardo. È certamente vero che nelle pompe di calore o nell'impiantistica non è immagazzinata molta energia grigia. Ma anche in questo ambito c'è del potenziale di miglioramento. Ad esempio, occorre prestare particolare attenzione agli impianti di ventilazione in cui la distribuzione dell'aria avviene tramite canali in lamiera.

Per i riscaldamenti elettrici centralizzati e i riscaldatori di acqua elettrici permane un obbligo di risanamento. Ci sono novità in merito?

Non c'è niente di nuovo. La data originariamente proposta per la sostituzione di tali impianti, ossia il 2035, è stata mantenuta. Ma è proprio su questa data che ci sono differenze da Cantone a Cantone: nel Canton Zurigo, ad esempio, si parla di 2030. Grazie a questa misura è possibile ridurre il consumo di corrente in modo significativo: con la stessa quantità di elettricità, una pompa di calore genera, infatti, da tre a quattro volte più calore rispetto a un riscaldamento elettrico.

In cosa consiste il certificato di progetto o energetico?

Questo cambiamento sarà senz'altro percepibile, seppur principalmente a livello amministrativo. Al posto dei moduli in formato Word e PDF, verrà ora utilizzato un sistema basato sul web. Nel Canton Argovia la piattaforma EVEN è in funzione già da un anno circa all'indirizzo www.energievollzug.ch. L'esperienza dimostra che per il personale specialista non è così importante il modo in cui vengono inseriti i dati. Per i Comuni, invece, la ricezione dei certificati rappresenta un cambiamento



Christoph Gmür: «L'installazione di pompe di calore o impianti fotovoltaici crea posti di lavoro.»



Christoph Gmür: «La EnDK raccomanda che i MoPEC vengano attuati entro il 2030».

più significativo. In questo modo sarà più facile accertare la mancanza di certificati parziali, ad esempio quelli relativi all'isolamento termico, al riscaldamento, alla ventilazione o all'autoproduzione di energia.

Il Certificato energetico cantonale degli edifici (CECE) rimane uno strumento importante in caso di risanamento. Ci sono cambiamenti anche in questo ambito?

Il CECE rimane fondamentalmente identico a prima, ma sono stati apportati alcuni adattamenti ai calcoli. Le due scale per l'isolamento termico e le emissioni di CO₂ rimangono invariate. La scala dell'efficienza complessiva viene adeguata allo stato attuale della tecnica, in particolare perché per il riscaldamento verranno impiegate solo energie rinnovabili.

Quali sono i prossimi passi?

La EnDK raccomanda che i MoPEC vengano attuati entro il 2030. Tuttavia, ogni Cantone dovrà stabilire in autonomia la relativa procedura, oltre a decidere quali misure adottare. I MoPEC contengono modelli sia per i testi legislativi che per le disposizioni delle ordinanze. In molti Cantoni la competenza per l'emanazione di disposizioni di legge spetta al Parlamento, nel Canton Zurigo invece al Gran Consiglio. Per quanto riguarda le disposizioni delle ordinanze, la responsabilità spesso ricade sui governi cantonali. In molti Cantoni le modifiche di legge devono superare un referendum facoltativo. In alcuni Cantoni il referendum è addirittura obbligatorio, per cui in ogni caso si procede a una votazione popolare.

E cosa comporta questo per il settore dell'impiantistica?

L'aspetto positivo per il settore è che, ancora una volta, la direzione in cui si sta andando è già nota, quindi tutti possono prepararsi. Progettiste e progettisti così come installatrici e installatori dovrebbero valutare con attenzione cosa li attende: disponiamo della giusta preparazione? Sappiamo cosa fare?

Farsi queste domande può essere utile. Non occorre conoscere ogni singolo testo di legge, bensì essere in grado di applicare le tecniche che stanno diventando centrali. I MoPEC sostengono inoltre fabbricanti e importatori nella loro pianificazione a lungo termine. E anche le associazioni possono allineare la propria offerta di corsi di perfezionamento a questi standard.

Anche questo ambito offre molte opportunità?

Sì, e non va trascurato nemmeno l'impatto sulla nostra economia: in linea di principio, i combustibili fossili come petrolio e gas acquistati dall'estero vengono sostituiti dall'elettricità, in gran parte prodotta sul territorio nazionale. E l'installazione di pompe di calore e impianti fotovoltaici crea posti di lavoro. Grazie a questi effetti positivi, tale trasformazione gode di un ampio consenso tra la popolazione.

È prevista una prossima revisione dei MoPEC? E se sì, cosa ci si deve aspettare?

È decisamente troppo presto per fornire dettagli concreti al riguardo. Ma, guardando indietro, c'è stato un adeguamento ogni dieci anni circa. Lo stato della tecnica è in continua evoluzione e questo deve essere tenuto presente. La SIA rivede le sue norme ogni cinque anni, pertanto anche i MoPEC devono essere verificati a cadenza regolare. Al momento, i MoPEC sono perfettamente conformi alle norme SIA.

Secondo lei, siamo ancora sulla buona strada per raggiungere gli obiettivi climatici del 2050?

Nel settore edilizio siamo a buon punto. Con tutte le misure che abbiamo già adottato e con quelle riformulate forniamo un importante contributo al raggiungimento dell'obiettivo climatico. Entro il 2050, gli impianti di riscaldamento dovranno essere in gran parte a impatto climatico zero. E ora ci mettiamo in moto per adeguare la costruzione di edifici. (el)

Sei megawatt per Locarno



Sorprendenti: le quattro potenti pompe di calore Carrier Aquaforce 61 XWHL-ZE 17 di Meier Tobler. (Foto: rl)

Con «Verbano 2030», nei prossimi anni a Locarno verrà gradualmente realizzato uno dei più grandi progetti di teleriscaldamento della Svizzera. La fase iniziale, con la costruzione della centrale tecnica e i primi collegamenti nel quartiere vicino, ha richiesto solo un anno con la posa di quattro pompe di calore Carrier Aquaforce 61 XWHL-ZE 17 di Meier Tobler.

Una coppia di ospiti della residenza per anziani Tertianum Al Lido è appena arrivata a fare colazione nel ristorante della struttura. Con un gesto galante, il marito scosta la sedia per far accomodare la sua signora, che si toglie la giacca di lana e gli sorride. In questa mattina piuttosto grigia e fredda a Locarno, nel locale si respira un piacevole tepore. Nello stesso momento, a poco meno di un chilometro di distanza, un gruppo di uomini si prepara a posare per una foto davanti a quattro enormi pompe di calore. È grazie a loro se, nell'arco di un solo anno, le persone ospiti della vicina residenza per anziani hanno avuto la possibilità di beneficiare per prime del progetto di teleriscaldamento «Verbano 2030». Oggi avviene la consegna ufficiale dell'impianto al cliente Calore SA, che ne gestisce la rete.

Sei megawatt di potenza termica

Il numero delle persone coinvolte nel progetto e riunitesi nella centrale tecnica è impressionante, proprio come l'attuazione stessa. Sotto l'egida di Calore SA, la prima fase dei lavori si è conclusa in soli dodici mesi, durante i quali hanno avuto luogo non solo la costruzione della centrale tecnica e di una prima parte della rete di distribuzione del calore, ma anche la consegna e l'installazione dei vari macchinari e componenti tecnici. Tra questi rientrano in particolare le quattro grandi pompe di calore Carrier Aquaforce 61 XWHL-ZE 17 ad alte prestazioni, che insieme forniscono una potenza complessiva di sei megawatt. Sono stati installati anche due enormi accumulatori tampone



Volti soddisfatti al momento della consegna (da sin.): Tiziano Ancarola, Vinicio Curti, Adriano Galli e Marco Delorenzi (in basso a sinistra); la nuova centrale tecnica (bianco/nero) vista dall'alto al centro dell'immagine (in alto a sinistra) e i due grandi accumulatori tampone (in alto).

realizzati su misura con una capacità di 250 metri cubi ciascuno, fabbricati appositamente per questo progetto in Ticino.

Come spiega sul posto Vinicio Curti, direttore di Calore SA, si tratta di uno dei più grandi progetti di teleriscaldamento della Svizzera. «La nostra azienda ha già realizzato diversi altri progetti, seppure di dimensioni inferiori, come ad esempio a Bodio, dove abbiamo già collaborato con successo con Meier Tobler». La sua azienda è specializzata nel teleriscaldamento, aggiunge. Anche Adriano Galli, responsabile progetto presso Calore SA, esprime grande entusiasmo: «Rispetto ad altre reti di teleriscaldamento, ad esempio a Zurigo, siamo partiti un po' più tardi, ma qui a Locarno ci stiamo impegnando davvero per realizzare un progetto esemplare». Tiziano Ancarola, responsabile Clima Regione Sud presso Meier Tobler, lo conferma: «Questa commessa è molto importante anche per noi, poiché in un'operazione di tale portata possiamo mettere a frutto il know-how maturato in progetti realizzati in tutta la Svizzera. Il teleriscaldamento è una soluzione interessante e l'esperienza acquisita nella collaborazione con i nostri partner di lunga data sarà molto preziosa anche per i progetti futuri».

Obiettivo: circa 100 utenze

La realizzazione della rete di teleriscaldamento procederà a tappe fino al 2030. «Al momento abbiamo collegato la residenza per anziani e cinque edifici plurifamiliari con 30 appartamenti ciascuno», spiega Adriano Galli, indicando la situazione sulla mappa del territorio appesa alla parete: «Nei prossimi anni si aggiungeranno altre strade e porzioni di quartiere, con l'obiettivo di raggiungere circa 100 utenze, ovvero proprietari o amministrazioni di immobili plurifamiliari o commerciali». Attualmente è in funzione una sola pompa di calore alla volta, aggiunge Marco Delorenzi, ingegnere di vendita presso Meier Tobler, poiché per adesso l'intera potenza disponibile non è ancora necessaria. «Le quattro macchine si alternano, in

modo che tutte raggiungano lo stesso numero di ore di esercizio. Una pompa di calore fornisce 1,3 megawatt di potenza già con un carico dell'80 per cento, per cui a pieno regime si arriva a circa sei megawatt». Inoltre, nella centrale tecnica sono stati volutamente lasciati liberi due posti nel caso in cui, in futuro, un ulteriore sviluppo della rete richiedesse l'installazione di altre pompe di calore.

Da 20 a 65 gradi

Il progetto di teleriscaldamento «Verbania 2030» è particolarmente adatto a questo sito. Il calore viene ricavato dall'acqua depurata dell'impianto di trattamento delle acque reflue che confina direttamente con il delta della Maggia. «La temperatura si aggira intorno ai 20 gradi, il che assicura un'elevata efficienza dell'impianto, perché le pompe di calore portano l'acqua ai 65-70 gradi richiesti», spiega Andrea Rusconi, comproprietario dell'azienda di progettazione Visani Rusconi Talleri. «L'acqua così riscaldata viene poi immessa direttamente nella rete di distribuzione o nei grandi accumulatori tampone». La rete di distribuzione è composta da due tubazioni, «una di mandata, con una temperatura da 65 a 70 gradi, e una di ritorno a 40 gradi, che viene a sua volta reinserita nel circuito». La difficoltà maggiore nella posa della rete è stata trovare spazio per le nuove condotte in un tessuto urbano già fortemente congestionato da altre infrastrutture.

Mentre nella centrale tecnica la consegna si conclude con tutta la documentazione necessaria, la coppia di ospiti della residenza per anziani si avvia per una passeggiata. Il cameriere si congeda e libera il tavolino dalle stoviglie, che vengono lavate in lavastoviglie. L'acqua sporca confluisce nella rete fognaria e viene poi depurata nell'impianto di trattamento. Qui viene nuovamente privata del calore e, attraverso le pompe di calore, riportata a 65-70 gradi. Il viaggio dell'acqua calda riprende quindi verso la residenza per anziani, dove i due pensionati, al rientro, potranno ritrovare il comfort di una casa ben riscaldata. (el)

La prima nel suo genere



Patrick Läng (a sinistra), Markus Schmid (al centro) e Marco Meier (a destra) con l'unità esterna della nuova pompa di calore aria-acqua Oertli Aero 2-8a nel giardino della casa quasi centenaria. (Foto: rl)

La prima pompa di calore della nuova famiglia di prodotti Oertli Aero e Terra è stata installata lo scorso novembre nella casa della famiglia Läng ad Attikon (ZH) come parte di un test sul campo. Da allora il proprietario Patrick Läng monitora con attenzione il suo impianto perché, in qualità di responsabile Product Management Produzione di calore presso Meier Tobler, è direttamente coinvolto anche nel lancio del prodotto.

L'operazione, attesa con grande interesse, è stata accolta a braccia aperte e subito messa sotto attento esame. Ora la prima pompa di calore aria-acqua Oertli Aero 2-8a si trova nel giardino davanti alla casa quasi centenaria di Patrick Läng. Patrick è responsabile del Product Management Produzione di calore e si è adoperato a vari livelli per rendere possibile il debutto di questo apparecchio: «In realtà, l'installazione a casa mia del primo modello di questo genere non era prevista, ma è ovvio che ora sono felice di averlo fatto». Il precedente impianto di riscaldamento a olio avrebbe dovuto essere sostituito a breve, sebbene senza un'urgenza particolare. «Quando abbiamo discusso all'interno del team dove avremmo potuto eseguire i test sul campo per la nuova famiglia di pompe di calore e quali sarebbero stati i luoghi di impiego, alla fine ho proposto proprio casa nostra».

Chic, elegante, robusta

La Oertli Aero 2-8a è stata accolta non solo da Patrick Läng e dalla sua famiglia, ma anche dall'installatore Marco Meier di



Vista interna con pompa di calore, bollitore, accumulatore di calore e cassetta blu SmartGuard sulla parete.

MECO Haustechnik AG e da Markus Schmid, responsabile del centro di competenze Produzione di calore Nord-Est presso Meier Tobler, che non hanno voluto perdere l'occasione di dare il benvenuto al più recente prodotto di Meier Tobler poco dopo la messa in funzione. «Molto chic» è il commento dell'installatore Marco Meier. «Ha un aspetto elegante e, con il suo raffinato design in metallo, è anche molto robusta», dice Markus Schmid. Entrambi gli apprezzamenti sono stati confermati anche da Patrick Läng, che però ne esalta soprattutto i valori interni: «Grazie alla nuova famiglia di pompe di calore Oertli Aero e Oertli Terra, in azienda possiamo davvero dire di avere posato una pietra miliare».

Ma secondo lui c'è qualcosa di ancora più importante: «Per la prima volta offriamo una serie di pompe di calore con una gamma di potenza da due a 50 kilowatt, installabili in cascata addirittura fino a 500 kilowatt». Con la nuova famiglia di pompe di calore si può parlare di un passo fondamentale verso il futuro anche dal punto di vista tecnologico. Oltre all'impiego del fluido refrigerante naturale R290 e al livello sonoro particolarmente contenuto di 46 db(A) (secondo EN 12102) del modello qui presentato, l'aspetto che segna davvero il passo in avanti riguarda soprattutto il sistema di comando. «Come tutte le nostre pompe di calore, anche questi prodotti vengono controllati tramite SmartGuard e dispongono inoltre della regolazione del navigatore sviluppata dal fabbricante». Questa combinazione guarda chiaramente al futuro: «La pompa di calore diventa un vero e proprio sistema di gestione dell'energia. Le nuove pompe di calore Oertli sono in grado di selezionare la fascia oraria migliore per generare calore sulla base della produzione dell'impianto fotovoltaico, del prezzo dinamico dell'energia elettrica in vigore e del comportamento dell'utente». La pompa di calore può comunicare con la maggior parte dei sistemi di gestione dell'energia nonché con le batterie e gli inverter più diffusi sul mercato, ottimizzando così i flussi energetici nell'edificio.

Secondo Patrick Läng, tuttavia, la soluzione migliore sarebbe collegare queste pompe di calore a un impianto fotovoltaico.

«Ritengo che i modelli di questa famiglia di pompe di calore funzionino al meglio se abbinati a un impianto fotovoltaico, anche in questo caso grazie alla combinazione ottimale di SmartGuard e regolazione del navigatore». Questo è stato per lui il passo successivo scelto nell'ulteriore ampliamento dell'impianto, come dimostrato anche dagli elementi montati nei due nuovi accumulatori, a loro volta appena installati. Sia il bollitore INTER-Line IMSWP II da 400 litri di Meier Tobler che l'accumulatore di calore SHW 507 da 500 litri di Oertli sono dotati di elementi riscaldanti Askoheat. «In genere non sono necessari per il funzionamento della pompa di calore. Tuttavia, in presenza di un impianto fotovoltaico, consentono di immagazzinare l'energia elettrica in eccesso direttamente in bollitori e accumulatori di calore».

Introduzione graduale

Il nuovo impianto è stato installato e messo in funzione nel giro di pochi giorni lo scorso novembre. Come già accennato da Patrick Läng, l'installazione a casa sua è stata concepita come test sul campo: «Tutte le nuove pompe di calore del nostro assortimento vengono sottoposte a test intensivi in condizioni reali prima di essere messe a disposizione della clientela finale. Il test sul campo è inoltre necessario per ottenere il marchio di qualità EHPA e il certificato WPSM, requisiti indispensabili per l'accesso ai contributi di incentivazione». Il lancio della nuova famiglia di pompe di calore avverrà quest'anno in modo graduale: «La maggior parte dei modelli sarà disponibile dall'inizio di febbraio, mentre Oertli Aero 8-18a e Oertli Terra 7-14i potranno essere consegnate a partire dal terzo trimestre. All'inizio del 2027 inseriremo nell'assortimento addirittura un modello da 75 kilowatt».

Non solo Patrick Läng, ma anche Marco Meier e Markus Schmid non vedono l'ora di presentare le nuove pompe di calore a proprietarie e proprietari. «Siamo fortemente interessati», afferma Marco Meier, «a poter offrire alla nostra clientela un'ampia gamma di apparecchi che si adattano praticamente a qualsiasi impianto». (el)

Fianco a fianco per un risultato perfetto



Soddisfatti dell'attuazione (da sin.): Cédric Garius, Hugo Tiago Couto Da Silva, Olivier Scherler, Maud Borel e Marc Dufey. (Foto: rl)

Presso il centro trasfusionale di Losanna-Epalinges dell'Interregionale Blutspende SRK è stato necessario sostituire l'impianto di climatizzazione in funzione dal 2008. Dalla scorsa estate, il piacevole clima interno è garantito da un nuovo sistema con due apparecchi HVRF-Y di Mitsubishi Electric, perfettamente dimensionati per soddisfare le esigenze delle persone che donano il sangue e lavorano qui.

Cédric Garius è responsabile di sezione del servizio tecnico presso l'Interregionale Blutspende SRK della Croce Rossa. L'area dell'organizzazione comprende sette centri per la donazione di sangue nei Cantoni Berna, Vaud e Vallese, come ad esempio il Campus Biopôle a Losanna-Epalinges. «Quando ci siamo resi conto che il vecchio impianto di climatizzazione tendeva a guastarsi facilmente, ho chiesto ai miei fidati partner Meier Tobler e Demierre & Serex di proporci una nuova soluzione».

Principali vantaggi

Sin dalla costruzione dell'edificio, un Airwell Flowlogic di Walter Meier aveva provveduto alla climatizzazione della zona di prelievo, della reception, dei laboratori, degli uffici e delle sale

riunioni nei locali del centro trasfusionale. «Negli ultimi anni l'impianto precedente necessitava di molte attenzioni», afferma Maud Borel, consulente di vendita presso Meier Tobler, «e alla fine i pezzi di ricambio non erano più reperibili perché il fabbricante ne aveva sospeso la produzione». Insieme a Olivier Scherler della ditta Frigorifiques Demierre & Serex SA di Penthaz (VD), Maud ha offerto a Cédric Garius un nuovo sistema che presenta notevoli vantaggi rispetto al precedente impianto.

Distribuzione di freddo e calore tramite l'acqua

«Oltre al fatto che con la serie HVRF-Y di Mitsubishi Electric disponiamo di un prodotto di ultima generazione, con questa soluzione raggiungiamo due obiettivi fondamentali: maggiore



Il nuovo impianto (in basso a sinistra) sul tetto del centro trasfusionale di Losanna-Epalinges (in alto a destra) offre maggiore sicurezza e comfort a gestori, personale e pazienti. La distribuzione avviene per mezzo di cassette a quattro vie. Direttamente sul posto è stato installato uno schermo del comando centralizzato, in modo che l'impianto possa essere monitorato e controllato da Hugo Tiago Couto Da Silva (immagine in basso a destra).

sicurezza e maggiore comfort», afferma Maud Borel. A differenza del sistema precedente, per la distribuzione del freddo e del calore nell'edificio viene utilizzata solo acqua: «Lo scambio termico avviene quindi attraverso un sistema alimentato ad acqua, mentre il fluido refrigerante R32 circola solo tra i due apparecchi esterni e le due cosiddette Hydro Unit». Il sistema collega le unità esterne con quelle interne, «dove lo scambiatore di calore a piastre integrato si occupa dello scambio di energia tra il fluido refrigerante e l'acqua». L'acqua raffreddata viene quindi convogliata alle unità interne attraverso la pompa in base alle richieste.

Clima regolabile per ogni locale

La distribuzione avviene per mezzo delle cosiddette cassette a quattro vie, applicate ai soffitti dei singoli locali, spiega Olivier Scherler. «In totale ne abbiamo montate 20, alcune nelle posizioni precedenti, altre in punti nuovi». Ad esempio nelle sale di prelievo, come aggiunge Cédric Garius: «Qui prima mancavano, ma ora offrono alle donatrici e ai donatori il miglior clima interno possibile, che può essere anche regolato individualmente in base alle esigenze». Questo prima non era possibile. «Ogni stanza può essere gestita separatamente».

Il comando centrale AE200 di Mitsubishi Electric, che regola tutte le unità interne, è incorporato nel sistema di controllo dell'edificio. «In questo modo è possibile monitorare e comandare l'impianto da remoto», spiega Marc Dufey del supporto tecnico clima

comfort presso Meier Tobler. Il suo collega Hugo Tiago Couto Da Silva, tecnico di servizio presso Meier Tobler, lo spiega direttamente sullo schermo del sistema di comando centrale in loco. «Qui possiamo vedere anche che vengono utilizzati due sistemi completamente indipendenti l'uno dall'altro, ciascuno dotato di una propria unità esterna, un'unità idraulica e cassette interne». Sia Meier Tobler che Olivier Scherler e il suo team insieme a Cédric Garius a Berna possono accedere a questo comando centralizzato. «Anche se sul posto è presente un tecnico interno, grazie al comando a distanza possiamo intervenire all'istante in caso di necessità, e il sistema reagisce immediatamente».

Comunicazione eccellente

Cédric Garius è molto soddisfatto del nuovo sistema: «Già per risolvere i problemi con il vecchio impianto abbiamo potuto contare sui nostri partner Meier Tobler e Demierre & Serex. L'intero processo di pianificazione e attuazione della nuova soluzione si è svolto senza intoppi e la comunicazione è sempre stata impeccabile». È particolarmente soddisfatto anche del fatto che l'installazione sia avvenuta in maniera del tutto fluida: «Dato che non potevamo chiudere il centro, è stato necessario installare l'impianto in due fasi. Siamo veramente contenti della perfetta preparazione e dell'approccio rispettoso nei confronti del nostro personale nel corso dei lavori che si sono dovuti svolgere durante gli orari di apertura del centro. Tutti hanno lavorato fianco a fianco». (el)

Basta una telefonata per una cascata a tre unità



Daniel Scheidegger, Willi Käsebier e André Bieri sul lato sinistro della cascata. (Foto: rl)

A novembre la Wasag Brush Systems AG di Oberentfelden (AG) si è trasferita nel nuovo edificio di Attelwil (AG), destinato a ospitare uffici e produzione. Dato il poco tempo disponibile, è stato necessario ricorrere a soluzioni collaudate, come ad esempio nella scelta dell'impianto di riscaldamento, la cui realizzazione ha rappresentato una vera e propria «prima volta».

«Nei miei 27 anni di esperienza in questa professione mi sono capitate spesso delle situazioni inedite e stavolta ho avuto il piacere di installare la mia prima cascata a tre di pompe di calore aria-acqua all'interno di un edificio», racconta soddisfatto Willi Käsebier, consulente di vendita RVCS presso Meier Tobler, «perché in alcuni casi non esistono soluzioni standard praticabili ed è necessario ricorrere ad approcci totalmente diversi». La sfida, che consisteva nel raggiungere la potenza di 59,7 kilowatt in condizioni A2/W35, è stata brillantemente superata con una configurazione in cascata a tre unità, utilizzando un modello che normalmente viene installato all'esterno, ma che in questo caso è stato impiegato in un ambiente interno.

Insieme all'installatore Daniel Scheidegger di Wasser & Wärme GmbH e al direttore di Wasag André Bieri, Willi si è arrampicato su una ripida scala fino al tetto intermedio dell'edificio per uffici integrato nel nuovo complesso di produzione per ammirare l'impianto di riscaldamento installato solo poche settimane prima.



La cascata a tre unità sul tetto intermedio (in alto) e la vista da lì sulla produzione (a destra).

Quasi invisibile

Le tre pompe di calore aria-acqua Oertli LIN 24TES, installate vicino alla parete, funzionano silenziosamente al buio, nascoste a prima vista dai numerosi canali di ventilazione, sebbene siano state progettate e realizzate in modo da essere facilmente accessibili in qualsiasi momento, come spiega Daniel Scheidegger: «Insieme all'architetto, le abbiamo inoltre addossate alla parete interna in modo che le aperture per l'aspirazione e l'espulsione dell'aria fossero perfettamente allineate». Sono state disposte ad angolo, così da consentire l'aspirazione dell'aria esterna da un lato e la sua espulsione dall'altro. «E anche una volta rimossa l'impalcatura, le aperture dall'esterno saranno quasi invisibili». L'installazione è avvenuta in una fase in cui il tetto era ancora aperto, «così da poter sollevare facilmente le tre pompe di calore sul piano intermedio tramite una gru». Le tre pompe di calore disposte a cascata funzionano a seconda del fabbisogno, spiega Willi Käsebier, «regolate in modo che ciascuna unità venga utilizzata in egual misura, così da raggiungere alla fine lo stesso numero di ore di funzionamento». La distribuzione del calore avviene tramite sistema TABS: «Per questo abbiamo bisogno solo di temperature di mandata molto basse, una condizione ideale per queste pompe di calore».

Spazzole tecniche

Da qui, i rari visitatori possono godere di una vista impressionante sull'area di produzione dell'azienda, che si estende su una superficie complessiva di 1200 metri quadrati. Wasag Brush Systems AG è nata nel 1988 dalla storica Bürstenfabrik Walther AG, un tempo profondamente radicata a Oberentfelden. «Allora tutti i bambini sapevano a memoria lo slogan pubblicitario 'Walther Bürsten Bürsten gut, Walther Bürsten Bürsten besser' [Le spazzole Walther puliscono bene. Le spazzole Walther puliscono meglio]», racconta André Bieri sorridendo. «Il trasloco non è avvenuto per scelta: l'edificio di Oberentfelden, che avevamo in affitto, è stato venduto e noi abbiamo dovuto trovare una nuova sistemazione in tempi molto brevi». L'azienda, che conta 14 membri del personale, è oggi interamente specializzata nella produzione di spazzole tecniche: «Ad esempio spazzole in strisce e cilindriche, prodotti per riempimento e punzonatura, nonché zoccoli intelligenti».



Accumulatori e gruppi di distribuzione

Due piani più in basso, nell'area d'ingresso della sezione riservata agli uffici, si trova la seconda parte del nuovo impianto di riscaldamento. «Qui abbiamo i due gruppi di distribuzione per gli uffici e per la produzione, oltre all'accumulatore di calore/freddo da 1500 litri Oertli SMW 1501», spiega l'installatore Daniel Scheidegger. «Le pompe di calore vengono controllate e monitorate tramite SmartGuard», aggiunge Willi Käsebier. «Inoltre, anche questo impianto ha dimostrato chiaramente come la messa in funzione da parte del nostro tecnico di servizio Dominik Faden sia molto più semplice ed efficiente grazie a SmartGuard». Secondo André Bieri, nelle prossime settimane verrà installato sul tetto anche un impianto fotovoltaico che fornirà la corrente necessaria per la produzione e, naturalmente, anche per l'impianto di riscaldamento: «Utilizzeremo due terzi della superficie del tetto di 1200 metri quadrati a tale scopo e raggiungeremo 110 kilowatt picco».

All'inizio del progetto, racconta Daniel Scheidegger, sono state esaminate diverse varianti: «Ci siamo resi subito conto che, date le condizioni geografiche, non potevamo utilizzare pompe di calore con sonde geotermiche». Dalla collaborazione con l'architetto e Willi Käsebier, con il quale opera già da molti anni, è quindi nata l'opzione della cascata a tre unità. «Come sempre, ho chiamato subito Willi e gli ho detto che avevo bisogno di una soluzione speciale per un progetto. E, come sempre, l'abbiamo trovata, con un'idea che per lui è stata addirittura una prima assoluta». (el)

Collegare SCALA2 direttamente alla rete di approvvigionamento idrico

Con PM Guard, Grundfos offre una soluzione innovativa per il collegamento del gruppo di aumento pressione SCALA2 alla rete pubblica di approvvigionamento idrico secondo DIN 1988-500. SCALA2 è noto per la sua potenza silenziosa e a velocità regolata. PM Guard protegge la rete da inutili oscillazioni di pressione.



L'interruttore montato a parete PM Guard monitora costantemente la pressione all'entrata. Se la pressione scende al di sotto di una soglia preimpostata, l'apparecchio disattiva SCALA2 in automatico. Non appena la pressione supera il valore soglia, l'impianto viene rimesso in funzione. Affidatevi alle soluzioni professionali di Grundfos e scegliete PM Guard per un utilizzo di SCALA2 ottimale e conforme alle normative.

Perché scegliere PM Guard per l'installazione di SCALA2?

- Interruzione automatica: PM Guard disattiva il gruppo di aumento pressione SCALA2 quando la pressione dell'acqua scende al di sotto di una soglia impostata per evitare danni e garantire il rispetto delle norme DIN 1988-500 (Germania), EN 806-2 (Europa) e NEN 1006 (Paesi Bassi).
- Installazione semplice: l'apparecchio montato a parete viene prefabbricato con tutti i raccordi alla rete e le preregolazioni. Il pezzo a T in acciaio inossidabile idoneo all'uso con acqua potabile assicura un'installazione semplice e veloce.
- Schermo intuitivo: lo schermo a due righe mostra la pressione d'entrata dalla rete idrica e l'attuale consumo

di corrente di SCALA2, registrando le interruzioni e gli errori con marcatura temporale.

- Opzioni di regolazione: PM Guard offre regolazioni per il ripristino manuale o automatico e il semplice adattamento di pressione minima, ritardo e altri parametri in base alle disposizioni comunali locali.

Quali sono le principali caratteristiche prestazionali?

- Preregolazioni per la conformità alle norme: è sufficiente selezionare il Paese sullo schermo. PM Guard viene impostato in automatico in modo da rispettare le prescrizioni locali. Se le disposizioni del rispettivo Comune sono diverse dalle prescrizioni, è possibile modificare le regolazioni rapidamente e senza problemi.
- Protocollo del risultato: tramite il pannello di controllo è possibile accedere a una cronologia delle interruzioni con marcatura temporale. Se necessario, questi dati possono essere presentati alle autorità competenti.
- Durevole e affidabile: i materiali di alta qualità, come il sensore di pressione con cavo di due metri e un pezzo a T in acciaio inossidabile, garantiscono prestazioni che durano nel tempo.



Reflex: sistema di degassificazione attiva

Una storia di successo dal 1999: l'efficace degassificazione con tubo di diffusione sotto vuoto Servitec di Reflex è uno dei sistemi più efficienti e richiesti sul mercato per l'ottimizzazione della qualità dell'acqua e della sicurezza di funzionamento, anche perché grazie all'elevato rendimento termico consente di degassificare in modo efficace e continuo anche grandi volumi d'acqua.



La tecnologia di degassificazione con tubo di diffusione sotto vuoto consente di eliminare sia il gas libero che quello solubilizzato dall'acqua dell'impianto, consentendo agli impianti di riscaldamento e raffreddamento di funzionare in modo affidabile e senza problemi. Con la degassificazione con tubo di diffusione sotto vuoto viene prelevata sempre solo una parte del flusso di acqua dell'impianto, che viene poi degassificata sotto vuoto e reimpressa nell'impianto pressoché senza gas. Il fluido sottosaturato è ora in grado di assorbire nuovi gas nel sistema dell'impianto, determinando così una costante riduzione della concentrazione di gas nell'intera rete.

Questo principio funziona sia per piccoli impianti fino a 100 kilowatt che per case plurifamiliari tecnicamente complesse o soluzioni speciali individuali in grandi impianti industriali. Sono supportati con la stessa efficacia sistemi di riscaldamento convenzionali e sistemi di riscaldamento e raffreddamento a superficie. Servitec mostra tutti i suoi punti di forza anche abbinato a una pompa di calore. I sistemi consentono un condizionamento

ottimale dell'acqua dell'impianto e perfezionano la compensazione idraulica, per un liquido termovettore privo di gas, una trasmissione efficiente del calore e una maggiore durata dell'impianto di riscaldamento e raffreddamento.

Tuttavia, non sono solo gli allacciamenti dell'aria e del gas a compromettere l'efficacia di un impianto di riscaldamento o ad acqua fredda. Lo sporco e il fango hanno effetti negativi, causando l'ostruzione dei tubi e depositandosi nelle parti dell'impianto. Oltre alla degassificazione, al mantenimento impeccabile della pressione in corso e alla desalinizzazione e all'addolcimento dell'acqua dell'impianto, per garantire un'ulteriore protezione di Servitec è necessaria la separazione di sporco e fango. Per la separazione della magnetite, Reflex offre un'ampia scelta di soluzioni, tra cui Exdirt V per l'installazione verticale e salvaspazio anche in impianti esistenti, con inserto magnetico Exferro opzionale per la separazione delle particelle ferromagnetiche.



Sistema Uni Pipe & S-Press in Svizzera

In Svizzera manca poco all'introduzione del sistema a pressione Uni Pipe & S-Press per acqua sanitaria nonché per sistemi di riscaldamento e raffreddamento a superficie. Disponibile nelle dimensioni da 16 a 110 millimetri, il prodotto di Uponor è un sistema a pressione di facile utilizzo, ha dimostrato la propria efficacia in milioni di occasioni e offre vantaggi tecnici ed economici per aziende di installazione e rivenditori.

Uni Pipe & S-Press System

Pressa con i migliori – Qualità che fa la differenza

+GF+

Uni Pipe & S-Press di Uponor è in uso in tutto il mondo da 25 anni e detiene una posizione indiscussa sul mercato con oltre 500 milioni di raccordi installati. Georg Fischer Sistemi per Tubazioni (Svizzera) SA ha già introdotto sul mercato sistemi per l'acqua sanitaria: JRG Sanipex (raccordo a morsetto da bordare), JRG Sanipex MT (raccordo a morsetto da bordare), iFIT (collegamento a innesto) e Instaflex. All'assortimento si aggiunge un sistema per l'acqua sanitaria con collegamenti a pressione. Il connubio tra le caratteristiche innovative del prodotto e la promessa di qualità di GF fa di Uni Pipe & S-Press un'alternativa promettente. Il sistema a pressione certificato SSIGA è composto da tubi di connessione multistrato, da raccordi in PPSU, dalle note rubinetterie in bronzo JRG e da utensili con cui effettuare il collegamento a pressione. Con il marchio Uponor Uni Pipe Plus vengono commercializzati tubi di connessione multistrato di dimensioni comprese tra 16 e 32 millimetri. Uponor MLC include tubi di connessione per condotte di distribuzione e colonne montanti

che vanno da 40 a 110 millimetri. In base alle dimensioni, i raccordi si suddividono in Uponor S-Press Plus (PPSU, 16–32 millimetri), Uponor S-Press (PPSU, 40–75 millimetri) e Uponor RS (metallo, 63–110 millimetri).

Il tubo di connessione multistrato Uni Pipe Plus è costituito da un tubo in alluminio senza saldatura che impedisce la penetrazione dell'ossigeno e compensa le forze elastiche e l'espansione longitudinale in caso di variazioni di temperatura. Sia il tubo interno che quello esterno sono realizzati in polietilene PE-RT resistente alle alte temperature (secondo DIN 16833). La flessibilità del tubo consente di ottenere raggi d'incurvatura più stretti fino al 40 per cento rispetto ai tubi di connessione convenzionali, riducendo così fino al 15 per cento il numero di raccordi necessari. I raccordi a pressione sono ottimizzati per il flusso e garantiscono bassi valori zeta e una progettazione ottimizzata per le perdite di pressione. I raccordi si montano senza calibrazione: basta tagliarli, inserirli ed esercitare una pressione.



RA-DV/AVEO™: il comfort unito all'efficienza energetica

La combinazione della valvola Danfoss RA-DV con la testa termostatica con carica a gas AVEO™ apre una nuova era nella regolazione del riscaldamento. Preciso, efficiente e facile da installare, il sistema garantisce un comfort ottimale e un notevole risparmio energetico: l'ideale per le nuove costruzioni e le ristrutturazioni.



Una soluzione intelligente per sistemi di riscaldamento moderni

Insieme alla testa termostatica con carica a gas AVEO™, la valvola Danfoss RA-DV unisce tecnica innovativa e massima efficienza. Grazie alla regolazione dinamica del flusso, la valvola si adatta in automatico a varie condizioni e garantisce sempre una regolazione precisa della temperatura ambiente, senza complicate preimpostazioni.

La testa termostatica AVEO™ conquista grazie a un design slanciato e senza tempo nonché al suo funzionamento intuitivo. Insieme, la valvola e il termostato formano un'unità perfettamente sincronizzata che, oltre ad aumentare il comfort abitativo, riduce anche in modo permanente il consumo energetico.

Questa combinazione trova il suo impiego ideale sia negli edifici residenziali e funzionali che nei progetti di ristrutturazione.

Riduce il rumore di scorrimento, aumenta l'efficienza del sistema e facilita l'installazione grazie alla collaudata geometria di collegamento Danfoss RA.

Adottate una tecnica di riscaldamento pronta per il futuro. Danfoss RA-DV e AVEO™ aumentano il comfort, riducono il consumo energetico e garantiscono un controllo totale.



Arbonia ora si chiama KERMI

Dal 1° gennaio 2026, Arbonia Solutions SA si presenta sotto il nome di KERMI Schweiz SA. Ciò è legato all'integrazione nel Gruppo Midea avvenuta a febbraio 2025. Il nome cambia, ma le prestazioni restano invariate, come non cambieranno interlocutori, processi e alta qualità. Il portafoglio attuale verrà ampliato con prodotti selezionati del marchio KERMI, affermato in Germania.



Una rete solida

I diritti del marchio di Arbonia rimarranno al Gruppo Arbonia, l'ex casa madre che in futuro si concentrerà sul settore delle porte. Con l'integrazione nel Gruppo Midea beneficiamo di un portafoglio prodotti più ampio e di una strategia di crescita e innovazione orientata a lungo termine. La nostra ambizione rimane invariata: massima qualità e perfezionamento continuo dei nostri prodotti per un clima interno ideale. Grazie alla nostra competenza tecnica, supportiamo installatori e progettisti con una consulenza competente e orientata alle soluzioni, anche in presenza di richieste individuali.

Allo stesso tempo siamo orgogliosi della nostra partnership pluriennale con Meier Tobler SA, che ci consente di continuare a posizionare con successo i nostri radiatori e i nostri convettori sottopavimento di alta qualità sul mercato svizzero. La combinazione di partnership consolidata, innovatività globale e attitudine tecnologica crea i migliori presupposti per offrire alla nostra clientela prodotti performanti e duraturi anche in futuro.

Un nuovo capitolo, un team fidato

La modifica della ragione sociale in KERMI Schweiz SA rappresenta un passo verso il futuro: conserveremo però le partnership e il servizio di manutenzione e assistenza

tecnica che abbiamo costruito. Il team esperto, la cultura e la vicinanza alla clientela rimangono invariati, cambia solo il nome. Abbiamo aperto un nuovo capitolo, con l'obiettivo di offrirvi anche in futuro le migliori soluzioni in materia di riscaldamento, ventilazione e raffreddamento. Tutte le informazioni sulla modifica della ragione sociale sono disponibili su arbonia-wird-kermi.ch/it.

WWS e WRS: i nuovi regolatori per un calore confortevole in bagno

Rispetto ai modelli precedenti (WKS/WFS), la nuova soluzione con cavo WWS e la soluzione radio WRS offrono un'utilizzazione intuitiva con una gamma di funzioni ampliata. Convincono per il design moderno e una superficie in vetro di alta qualità piacevole al tatto e sono leggermente più grandi e più piatti rispetto ai modelli precedenti. Le varianti di colore nero e bianco si abbinano alla presa di copertura e al cavo del riscaldatore a immersione. L'utilizzazione intuitiva consente di gestire facilmente le funzioni avanzate. La soluzione radio WRS continua a essere basata sull'apprezzato attuatore radio del regolatore WFS. Sono disponibili come set di accessori con potenze da 300 a 1500 watt per radiatori esclusivamente elettrici e combinati (idraulici/elettrici).



Sistemi di riscaldamento a superficie metalplast compact: la soluzione ideale per i risanamenti

I sistemi di riscaldamento a superficie metalplast compact sono particolarmente efficaci in combinazione con pompe di calore o impianti fotovoltaici e garantiscono un elevato comfort, efficienza e sostenibilità. Grazie all'altezza di montaggio ridotta, sono la soluzione ideale soprattutto in caso di risanamento. Ora sono disponibili anche le piastre di sistema sostenibili metalplast compact-pet 30.



Piastra di sistema metalplast compact-pet 30: la soluzione sostenibile per pavimenti, pareti e soffitti.

I moderni sistemi di riscaldamento a superficie rappresentano una soluzione flessibile e salvaspazio, e permettono di sfruttare tutte le superfici degli ambienti: pavimenti, pareti e soffitti. Questi impianti combinano al meglio comfort ed efficienza, sia nelle nuove costruzioni che in caso di risanamento.

I sistemi di posa a secco sono particolarmente indicati per i risanamenti, perché possono essere posati con rapidità e non occorre attenderne l'asciugatura. Un ulteriore vantaggio emerge al momento dell'utilizzo: il rapido tempo di reazione consente di riscaldare gli ambienti in base alle esigenze.

Novità: piastre di sistema in PET

All'insegna del motto «Bottiglia vuota, riscaldamento acceso», sono ora disponibili gli elementi per sistemi di riscaldamento a superficie metalplast compact-pet 30, realizzati al 100 per cento con bottiglie in PET riciclate. Un metro quadrato di queste piastre è composto da 50 bottiglie in PET. Grazie al montaggio piatto e ai pannelli isolanti leggeri, questi elementi sono facili da maneggiare e possono essere installati con rapidità in qualsiasi superficie: pavimenti, pareti e soffitti. Sono inoltre una soluzione particolarmente sostenibile.



Le piastre di sistema metalplast compact-pet 30 sono particolarmente indicate per il montaggio a soffitto non solo per riscaldare, ma anche per raffreddare gli ambienti. Sono ideali anche da installare in pareti e pavimenti.

I tubi del riscaldamento possono essere inseriti in modo semplice e sicuro nei canali dei tubi a forma di omega degli elementi in PET, assicurando un fissaggio stabile e un'emissione di calore uniforme. Un ulteriore vantaggio del montaggio a soffitto è che la radiazione del calore dall'alto riduce il movimento dell'aria, migliorando così anche la circolazione della polvere e la qualità dell'aria. Inoltre, d'estate il montaggio a soffitto consente di raffreddare gli ambienti con efficienza, aumentando il comfort.

Installazione semplice

Il team di montaggio di Meier Tobler sarà lieto di assistervi nell'installazione.

Vantaggi degli elementi riscaldanti metalplast compact:

- Altezze di montaggio ridotte a partire da 20 millimetri
- Distribuzione del calore rapida e uniforme grazie a lamiera a conduzione termica in alluminio di alta qualità
- Disponibilità di materiali isolanti sostenibili, come ad esempio fibre di legno e PET



«Il giudizio e la relazione restano umani»



Impegno e passione per un uso moderato delle soluzioni IA: Alessandro Marrarosa. (Foto: ss)

Alessandro Marrarosa è consulente strategico per tematiche e soluzioni legate all'IA e docente di marketing digitale. È inoltre docente e responsabile del CAS in Digital Marketing ed E-Commerce e consulente esterno per numerose aziende ticinesi. Si impegna con passione a favore di un uso mirato dell'IA e vede nell'intelligenza artificiale un grande potenziale per le tecniche e i tecnici della costruzione, ad esempio tramite programmi di assistenza per la redazione delle offerte e dei rapporti, la contabilità e l'assistenza.

domotecnica.ch: Il settore dell'edilizia è ancora nel pieno della trasformazione digitale verso il Building Information Modeling (BIM). In che modo l'IA influenzerà questo cambiamento?

Alessandro Marrarosa: Con l'IA è possibile sfruttare ancora meglio la digitalizzazione di un progetto edilizio resa possibile dal BIM. In fase di progettazione, con l'aiuto dell'IA posso analizzare grandi quantità di dati, ad esempio relativi a progetti precedenti. Su questa base vengono individuati potenziali errori nella bozza e suggeriti miglioramenti. Questo contribuisce a ridurre i costi, soprattutto nelle fasi iniziali, in cui gli errori di progettazione hanno l'impatto maggiore. L'IA permette inoltre di prendere decisioni in modo più semplice e contestualizzato.

Una progettazione accurata richiede molto tempo nei progetti di tecnica della costruzione. Quali fasi del lavoro potrebbero essere accelerate dall'IA?

Sulla base dei dati esistenti sarebbe possibile generare piani provvisori e schemi degli impianti. Sarebbe un'ottima base, che potrei poi adattare e affinare. Sarebbe molto interessante usare l'IA anche per analizzare le norme, le prescrizioni e i regolamenti edilizi locali. Ciò consentirebbe un notevole risparmio di tempo per molti progetti. Il lavoro basato su modelli mi permetterebbe inoltre di creare diverse varianti per un cliente senza un grande dispendio di lavoro, ad esempio per il sistema di ventilazione o per il riscaldamento.

E quali nuovi strumenti di progettazione per tecniche e tecnici della costruzione si possono immaginare con l'IA?

Gli assistenti virtuali alla progettazione potrebbero essere integrati nel software CAD o nel modello BIM. Potrebbero ad esempio proporre sistemi, prodotti e layout di installazione adeguati. Sono inoltre molto utili i pannelli di controllo: si tratta di rappresentazioni chiare dei dati chiave più importanti, come scadenze, budget, termini imminenti e l'attuale redditività del progetto. Queste panoramiche aiutano a gestire meglio il progetto.

Già oggi, per i progetti di grande portata si utilizzano software molto performanti. Ma quali vantaggi può portare l'IA per i progetti più piccoli e alle PMI?

Nel caso dei progetti di portata ridotta sarebbe ad esempio possibile automatizzare i controlli e semplificare la gestione dei documenti. L'IA potrebbe anche aiutare a evitare errori ricorrenti, a ordinare in tempo il materiale giusto e a tenere sotto controllo la liquidità. Nella mia esperienza con PMI del territorio, l'IA, sotto forma di applicazioni di questo tipo, consente anche alle piccole imprese di lavorare in modo più efficiente, senza dover fare investimenti eccessivi.

Personalmente, quali cambiamenti relativi all'IA e alla tecnica della costruzione spera di vedere nei prossimi uno o due anni?

Mi auguro di vedere altri strumenti di IA facili da usare, utilizzabili senza problemi anche dalle persone che non sono esperte d'informatica. L'integrazione nativa dell'IA nei software standard continuerà. Questo significa che anche i programmi più comuni, come quelli per il CAD, la gestione dei dati relativi agli ordini e il CRM, integreranno sempre più elementi di IA. Ritengo inoltre fondamentale migliorare la formazione per imparare a usare in modo critico l'IA, che non porta solo vantaggi. Se usata male, infatti, può fare danni.

Quali vantaggi può portare l'IA alla gestione delle aziende di tecnica della costruzione, ad esempio in relazione a offerte, rapporti, contabilità e corrispondenza?

L'intero ambito delle offerte e dei rapporti offre un grande potenziale. Penso ad esempio ai software di riconoscimento vocale o del testo (OCR, Optical Character Recognition). Invece di



Alessandro Marrarosa durante l'intervista a Lugano.

dover scansionare e decifrare faticosamente rapporti scritti a mano, le informazioni sarebbero subito disponibili. L'IA permette di semplificare anche il normale lavoro d'ufficio, come rispondere alle richieste, la corrispondenza con altre aziende o con le autorità.

Quali applicazioni dell'IA potrebbero comparire tra non molto nei cantieri?

Un campo d'applicazione interessante sarebbe il controllo visivo della qualità delle installazioni, ad esempio nelle pressature e nei raccordi a vite. Lo stesso vale per la creazione automatica di rapporti. Con le funzioni «Speech to Text», progettisti e installatori potrebbero dettare le loro informazioni, che sarebbero trasformate immediatamente in un rapporto. In medicina, applicazioni di questo tipo esistono da molto tempo.

Quali aspetti del lavoro umano l'IA non potrà mai sostituire o simulare?

La capacità di valutazione dell'essere umano, unita all'esperienza, continuerà a essere importante. L'essere umano sa valutare rapidamente e in modo accurato molte situazioni, ad esempio se un problema è davvero grave o meno, o se una piccola differenza durante il montaggio è preoccupante oppure no. Anche il normale dialogo con il cliente o il committente non potrà mai essere sostituito dall'IA. Noi esseri umani siamo empatici e sensibili, sappiamo come leggere le situazioni e reagire in modo adeguato. Tutto ciò che riguarda le relazioni, l'intuizione e la responsabilità rimarrà una prerogativa dell'essere umano. L'IA può supportare il lavoro, ma la responsabilità, il giudizio e la relazione restano umani. Ed è giusto che sia così. (ms)

La sostenibilità semplificata

Meier Tobler s'impegna in diversi settori per promuovere e aumentare la sostenibilità.

«Per me la sostenibilità è un valore aggiunto e non una limitazione»



Lisa Meyer lavora come Business Developer Sviluppo aziendale e Sostenibilità presso Meier Tobler. (Foto: rl)

Meier Tobler ha pubblicato il suo terzo rapporto di sostenibilità, affidandone per la prima volta la responsabilità a Lisa Meyer, Business Developer Sviluppo aziendale e Sostenibilità presso Meier Tobler. Nell'intervista Lisa Meyer illustra gli aspetti a cui l'azienda ha attribuito particolare importanza l'anno scorso e le priorità future.

domotecnica.ch: Signora Meyer, è già la terza volta che Meier Tobler pubblica un rapporto di sostenibilità. Quali sono le novità rispetto all'ultima edizione?

Lisa Meyer: In questo rapporto di sostenibilità ci siamo concentrati soprattutto sul rafforzamento e sull'approfondimento dei precedenti temi, affinando ulteriormente alcune misure. Ne è un esempio il Codice di condotta per i fornitori introdotto nel 2024 con il relativo sistema di gestione dei fornitori. Il nostro obiettivo è che l'80 per cento dei nostri principali fornitori disponga di un certificato ESG*. Tra le altre misure già avviate rientra l'elettificazione della flotta di veicoli. Nel 2025 abbiamo inoltre svolto la consueta indagine tra il personale, prevista con cadenza biennale. Il tasso di partecipazione dell'84 per cento dimostra quanto questa iniziativa sia apprezzata anche tra i membri del nostro personale. Di particolare importanza quest'anno è stata anche l'introduzione di nuove pompe di calore con il fluido refrigerante naturale

propano, affiancata da un'offerta mirata di corsi di formazione per le nostre installatrici e i nostri installatori.

Ha assunto il suo incarico a settembre 2025. Che cosa l'ha sorpresa o colpita di più in Meier Tobler in termini di sostenibilità?

Trovo straordinario che l'azienda agisca concretamente negli ambiti in cui ha un'influenza diretta, ad esempio per quanto riguarda il personale, la gestione dei fornitori e la riduzione delle emissioni attraverso l'elettrificazione della flotta. Mi affascina in particolare il modo in cui noi, in qualità di rivenditori, riusciamo a gestire in modo proattivo e orientato al futuro il nostro margine di manovra limitato e le varie dipendenze lungo l'intera catena di creazione del valore.

In quale campo vede il maggior potenziale per fare ancora di più?

La sostenibilità è una disciplina talmente giovane da richiedere continue ottimizzazioni, soprattutto nella comunicazione. Questo è un aspetto molto importante per me. La comunicazione deve essere adeguata ai diversi gruppi target, affinché il messaggio arrivi davvero. Per questo intendiamo comunicare in modo più frequente e strutturato le nostre attività nel campo della sostenibilità, per ispirare anche altri, stimolare pensiero e azione.

Quali sono le priorità di Meier Tobler nel campo della sostenibilità per il 2026?

Nel prossimo futuro l'attenzione sarà rivolta in modo particolare alla raccolta, all'analisi e all'utilizzo di ulteriori dati, soprattutto per quanto riguarda le catene di fornitura. Queste informazioni aiutano le nostre installatrici e i nostri installatori a supportare al meglio proprietarie e proprietari nel processo decisionale, fornendo loro basi informative solide. Inoltre, in questo momento si sta svolgendo l'expo plus, il cui concept fieristico incorpora già principi di sostenibilità.

Su quali aspetti viene posta particolare attenzione?

Gli stand, ad esempio, sono progettati per essere riutilizzati più volte e, ove possibile, i materiali vengono destinati al riuso. Anche la moquette viene riciclata e reimpiegata al termine della fiera. Per quanto riguarda il cibo e le bevande, privilegiamo il ricorso a prodotti regionali e, allo stesso tempo, compiamo attivamente opera di sensibilizzazione sullo spreco alimentare. Le stoviglie utilizzate sono in ceramica per evitare la plastica. Anche i contenitori in PET vengono impiegati solo in assenza di alternative.

Perché l'impegno di Meier Tobler a favore della sostenibilità rappresenta un vantaggio anche per la nostra clientela?

La nostra clientela può contare su Meier Tobler come partner affidabile. Seguiamo con attenzione ciò che accade sul mercato e valutiamo costantemente le ulteriori opzioni di miglioramento di cui disponiamo in termini di sostenibilità. Ciò include una selezione accurata dei nostri fornitori e prodotti. Come dimostra, ad esempio, l'ampliamento continuo dell'assortimento di pompe di calore a propano, strutturiamo la nostra offerta in modo da soddisfare le esigenze della nostra clientela.



Intervista a Lisa Meyer.

Esiste un esempio concreto di come l'impegno di Meier Tobler per una maggiore sostenibilità incida direttamente sulla vita quotidiana della nostra clientela?

Nell'ultimo numero della nostra rivista abbiamo parlato del progetto congiunto di Danfoss e Meier Tobler per il ritiro delle teste termostatiche, che la nostra clientela può portare nei nostri Marché, da dove vengono restituite a Danfoss per essere trasformate in nuove teste termostatiche. Questo è un ottimo esempio di come possiamo sfruttare il nostro ruolo di rivenditori a vantaggio della sostenibilità e promuovere così l'economia circolare.

Dove si impegna personalmente per la sostenibilità?

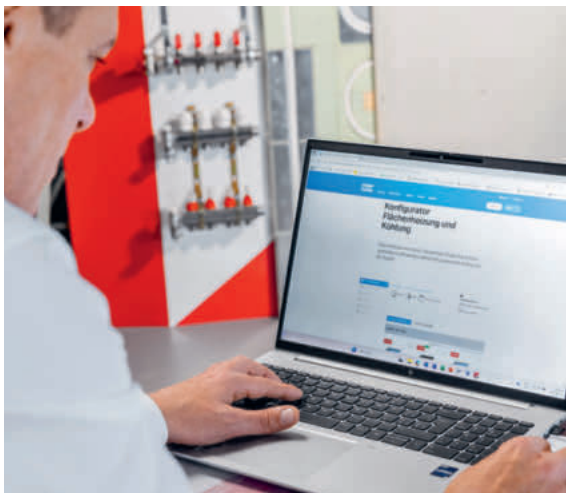
La sostenibilità è un fattore fondamentale in ogni decisione che prendo personalmente. Nel mio contesto più prossimo cerco di trasmettere il valore della sostenibilità e di sensibilizzare sull'argomento attraverso il dialogo. E anche nel mio lavoro mi vedo essenzialmente come una mediatrice tra sostenitori da un lato e persone più scettiche dall'altro. Per me è una grande opportunità raggiungere le persone con proposte di soluzioni pratiche e informazioni motivanti. Per me la sostenibilità è un valore aggiunto e non una limitazione. Per fare un esempio concreto: sono una ciclista appassionata di bici da corsa e dalla primavera all'autunno vado al lavoro in bicicletta. (el)

* ESG sta per Environment, Social, Government, ossia ambiente, aspetti sociali e gestione aziendale, che costituiscono i tre pilastri della sostenibilità.



Leggete ora il rapporto di sostenibilità

Da configuratore per pavimenti a configuratore di sistema



Il collaudato configuratore per pavimenti di Meier Tobler è stato perfezionato ed è ora disponibile come configuratore di sistema completo, che consente di configurare in modo digitale anche le strutture di pareti e soffitti, oltre alle soluzioni per pavimenti. Il tool è stato inoltre ampliato con nuove strutture e supporta ora anche la progettazione di sistemi a parete e a soffitto. Il configuratore di sistema funziona secondo il principio di un processo di selezione guidato ed è così uno strumento versatile per la progettazione nel campo del riscaldamento e raffreddamento a superficie. (el)

 meiertobler.ch/rs-configuratore



Ordinazione nuovo listino prezzi

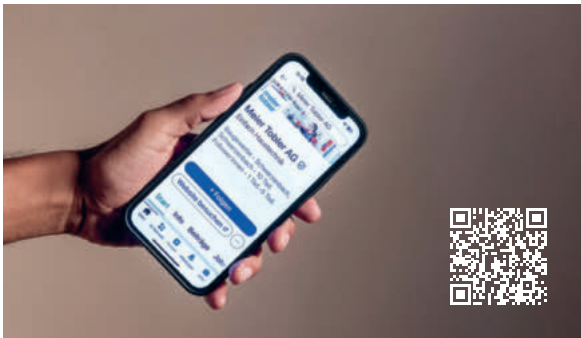
A inizio anno è stato pubblicato il nuovo listino prezzi e manuale di progettazione «Accumulatori e scaldacqua», che può essere ordinato in tutta semplicità tramite il seguente link o il codice QR. (el)

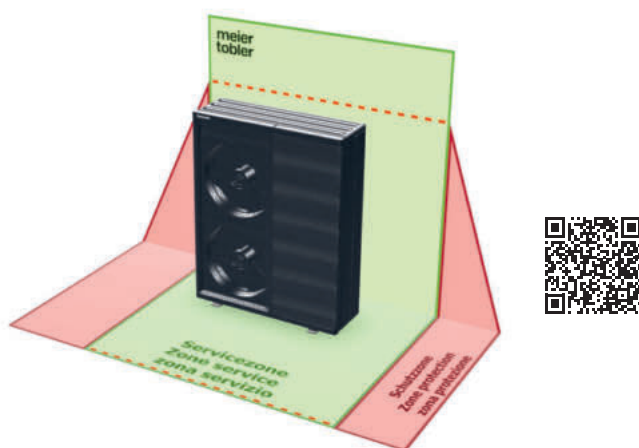
 meiertobler.ch/a7i



Raggiunti oltre 10'000 follower

Da inizio 2026, la pagina LinkedIn di Meier Tobler conta oltre 10'000 follower. Qui chi segue Meier Tobler riceve informazioni attuali sempre aggiornate dall'azienda e dal settore. Inoltre, è possibile curare i contatti commerciali esistenti e crearne di nuovi in tutta semplicità. (el)





Montaggio semplice e sicuro

Da qualche tempo è possibile determinare il luogo di installazione migliore per le nostre pompe di calore con l'aiuto della realtà aumentata. L'applicazione è stata ora ampliata con funzioni aggiuntive. Per le nuove pompe di calore con fluido refrigerante R290 vengono ora indicate, oltre alle misure dell'apparecchio, anche le distanze di sicurezza e manutenzione. Per provare, basta scansionare il codice QR con lo smartphone o il tablet: a questo punto la pompa di calore può essere posizionata in qualsiasi ambiente. (el)

Consiglio per la sicurezza sul lavoro

I vantaggi della cultura

Una solida cultura della sicurezza è la base per lavorare senza pericoli. Determina il comportamento quotidiano nell'affrontare i rischi. Come spiega Asim Hazeraj, responsabile Sicurezza sul lavoro e protezione della salute presso Meier Tobler, «da Meier Tobler la cultura della sicurezza si basa su cinque principi chiari: priorità assoluta alla sicurezza sul lavoro, sviluppo di buone abitudini e di un ambiente di lavoro sicuro, attenzione verso le colleghe e i colleghi e gestione risoluta dei pericoli associata al sostegno reciproco per un comportamento sicuro». Sul sito web della SUVA, il check della cultura consente di determinare a che punto è l'azienda in termini di prevenzione e sicurezza. (el)



Calendario

Sul sito web di Meier Tobler è disponibile un riepilogo dei prossimi eventi:

 meiertobler.ch/events

Impressum

Editore:
Meier Tobler SA
Via Sertà 8
6814 Lamone

Contatto
marketing@meiertobler.ch

Responsabile:
Patrick Villard,
responsabile Marketing

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

Fotografia:
René Lamb (rl)
Stefano Schröter (ss)

Foto di copertina:
René Lamb (rl)

Rilettura / Traduzione:
Supertext SA

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

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

Tiratura: 17'000 copie
Edizione: marzo 2026

Cambi d'indirizzo:
datamanagement@meiertobler.ch

 Prodotto di stampa finanzia
contributo per il clima
ClimatePartner.com/10006_2601-1001

 MISTO
Carta | A sostegno della
gestione forestale responsabile
FSC® C031954



Clientela di Meier Tobler

«La vita è un mondo di cose interessanti»

Dopo aver rilevato l'azienda dal padre, Reto Meyer dirige da 15 anni Bruno Meyer Heizungen AG a Dübendorf (ZH). È molto appassionato della sua professione, ma anche dei suoi innumerevoli hobby.

E la breve sequenza sul campo da tennis coperto del circolo tennis di Dietlikon lo dimostra. Reto Meyer sorride sornione: «Questo è il mio dritto da mancino». I suoi avversari temono il suo «dritto a martello», come ammette con un certo imbarazzo: «Sono molto autocritico su questo, ma lo sento dire spesso». Essendo mancino, ha semplicemente più possibilità, aggiunge. Inoltre, secondo lui la sua forza in questo sport è data anche dal fatto di essere praticamente cresciuto sul campo da tennis. «Già mio padre era attivo nel circolo e così ho potuto sperimentare molto presto i tanti aspetti positivi della vita associativa». E li apprezza ancora oggi. «Da qualche tempo faccio parte del consiglio di amministrazione del circolo tennis di Dietlikon e mi piace l'atmosfera familiare, la possibilità di stare insieme e partecipare

agli eventi. In generale ho un grande spirito associativo». Ed è anche una persona che non lascia nulla di intentato, come aggiunge ridendo: «Per quanto riguarda lo sport ho già provato praticamente di tutto, la vita è un mondo di cose interessanti: golf, ping-pong, thai boxe, badminton, biliardo, parapendio e tanto altro ancora». È inoltre presidente dell'associazione di sostegno dello sport giovanile Dübi Inside. E non si ferma soltanto allo sport, racconta. Dall'età di 16 anni fa anche parte della band «CHeap». Ma ridimensiona subito la cosa, affermando che non si tratta di nulla di serio: «Siamo cinque amici sulla cinquantina che si incontrano una volta a settimana per suonare, bere una birra e divertirsi». Ma sono una band di impiantistica a tutti gli effetti, «sono tutti del settore». E questo settore lo ha colpito tanto quanto i suoi numerosi hobby. «Già alla scuola media mi sono accorto che mi piaceva seguire le orme di mio padre. Quindi ho completato un apprendistato come disegnatore di riscaldamenti e poi, presso l'azienda di mio padre, ho anche ripreso la formazione come montatore di riscaldamenti». Lavora nell'azienda da 30 anni e 15 anni fa l'ha rilevata dal padre. «Oggi siamo in otto e operiamo soprattutto nel campo del risanamento e della manutenzione e assistenza tecnica per molte amministrazioni». Spiega che ama il settore, ma soprattutto il dinamismo che lo caratterizza: «Nessun giorno è uguale all'altro, nessun progetto è uguale al precedente. E abbiamo molto da fare, il mercato è davvero in fermento». (el)