

domo tecnica .ch

Ottobre 2024

Risanamento a Winterthur: quattro edifici, un obiettivo

Pagina 24

Tavola rotonda sulla carenza di personale qualificato:
«Dobbiamo dare una prospettiva ai collaboratori»

Pagina 18

Intervista ad Alexandra Märki:
«Le pompe di calore sono la tecnologia chiave
per compiere la transizione termica»

Pagina 38

**meier
tobler**

4	Chi siamo
16	Nuovi prodotti
18	Focus
24	Referenze
32	News fornitori
38	News dal settore
40	Sostenibilità
42	Bene a sapersi
44	Clienti Meier Tobler





Gentili clienti,
Stimati partner commerciali,

Ci siamo lasciati alle spalle un primo semestre difficile. In tutta l'Europa, le vendite di pompe di calore sono crollate fino al 50%, e anche in Svizzera le vendite di generatori di calore hanno registrato un calo del 31% nei primi sei mesi dell'anno. Per saperne di più sui motivi, leggete l'intervista ad Alexandra Märki, direttrice dell'Associazione professionale svizzera delle pompe di calore (APP), a pagina 38.

Come mette però chiaramente in evidenza il nostro nuovo filmato aziendale (scansionare il codice QR qui sotto e a pagina 42), noi preferiamo guardare al futuro, anziché al passato. Questo include anche l'integrazione delle nostre SmartSolutions nel distributore di calore intelligente SmartComfort, interamente riconcepito. Ora il bilanciamento idronico avviene automaticamente, facendo risparmiare tempo prezioso per l'installazione. Il sistema garantisce inoltre un risparmio energetico in quanto utilizza l'edificio come accumulatore d'energia. In abbinamento a SmartGuard, lo strumento di diagnosi online fornito con ogni pompa di calore, e al sistema di comando, SmartComfort rappresenta quindi un chiaro valore aggiunto per le proprietarie e i proprietari di immobili. Troverete maggiori informazioni al riguardo a pagina 30.

Per la volata fino a fine anno siamo ben equipaggiati. I nostri servizi logistici e le nostre diverse allettanti promozioni sono a vostra disposizione.

Grazie mille per il vostro sostegno!

Roger Basler, CEO



«Il nuovo CSO è un'importante pietra miliare»



«Ne sono convinto: Smart-Comfort è una soluzione sensata dal punto di vista energetico!»



Meier Tobler, semplicemente: l'esposizione sull'azienda nel CSO. (Foto: sg)

Il nuovo Centro dei Servizi di Oberbuchsitzen (CSO) di Meier Tobler, operativo dall'autunno 2023, è stato inaugurato ufficialmente nel maggio 2024. Circa 250 ospiti hanno avuto la possibilità di fare una visita guidata e di vedere dal vivo i processi logistici e la configurazione interna dell'edificio e poi di partecipare ad un ricco programma quadro.

«Il nuovo Centro dei Servizi di Oberbuchsitzen (CSO) è un'importante pietra miliare nella storia di Meier Tobler e rappresenta il vero e proprio cuore pulsante della nostra azienda.», ha dichiarato Roger Basler, CEO di Meier Tobler, in occasione della cerimonia d'inaugurazione lo scorso maggio. Ha spiegato che il CSO semplificherà molti processi e che la clientela di tutta la Svizzera riceverà ora le consegne da un unico magazzino centrale. Nel suo discorso, Silvan G.-R. Meier, Presidente del Consiglio d'amministrazione, ha poi ribadito la grande importanza data all'architettura dell'edificio, e in particolare all'estetica della sua facciata, affinché si integrasse bene nel paesaggio del Piede sud del Giura. «Colgo l'occasione in questa sede per ringraziare tutti coloro che hanno partecipato alla sua costruzione, e in particolare le collaboratrici e i collaboratori».

«Un'azienda impressionante»

«Sono molto orgoglioso e grato che Meier Tobler abbia costruito il suo centro logistico nel nostro comune.», ha dichiarato Jonas Motschi, sindaco di Oberbuchsitzen. Anche il governo del Canton Soletta, rappresentato all'evento dalla Consigliera di Stato Brigit Wyss, si è detto soddisfatto. «È un edificio impressionante realizzato da un'azienda impressionante. E ne beneficiamo tutti!», ha sottolineato Brigit Wyss. Nella sua allocuzione ha anche messo in rilievo il tema della sostenibilità e, in particolare, l'impegno dell'azienda in quanto datore di lavoro responsabile. «Grazie ai 120 impiegati in questo moderno edificio, Meier Tobler aumenta anche la sua attrattiva per le sue collaboratrici e i suoi collaboratori attuali e futuri.»

Accento sulla sostenibilità

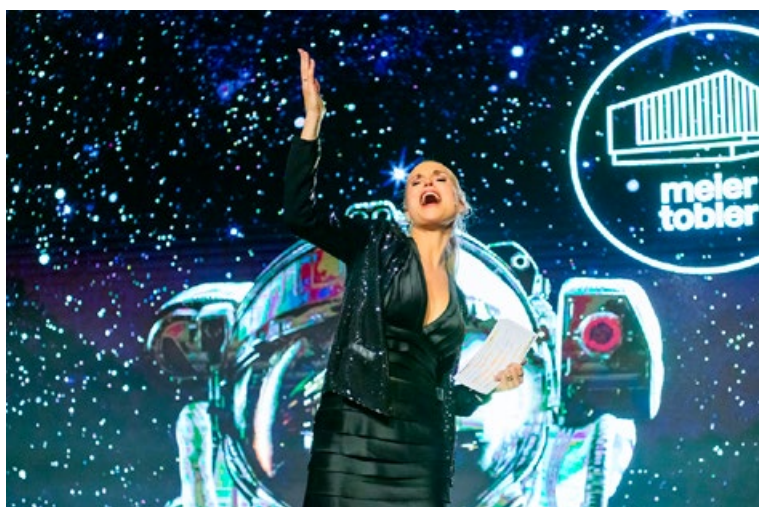
La sostenibilità è parte integrante della strategia aziendale di Meier Tobler, motivo per cui all'inizio dell'anno è stato pubblicato per la prima volta un rapporto di sostenibilità. Questo impegno si rispecchia in particolare nel nuovo Centro dei Servizi. L'impianto fotovoltaico da 2 megawatt di picco, con una superficie di 12'000 metri quadrati, è attualmente uno dei più grandi impianti di questo tipo sull'Altopiano svizzero e fornisce elettricità sia al CSO che a 350 economie domestiche. L'edificio stesso è dotato della più moderna impiantistica fornita da Meier Tobler, anch'essa alimentata dall'energia solare prodotta dall'impianto sul tetto. L'importanza di un rapido ampliamento dell'infrastruttura solare è pure stata sottolineata durante la cerimonia d'inaugurazione da Jürg Grossen, consigliere nazionale e presidente del partito PVL: «Il fotovoltaico si è sviluppato moltissimo negli ultimi decenni. Sono convinto che farà ulteriori importanti progressi e che diventerà il secondo pilastro del nostro approvvigionamento energetico accanto all'energia idroelettrica». (el)





Scoprire il CSO dal vivo

Presto sarà anche possibile visitare il CSO. Per scoprire dal vivo l'edificio con il lavoro quotidiano che vi si svolge e l'intera logistica, Meier Tobler organizzerà delle visite guidate a partire dal 2025. Chi fosse interessato a una visita guidata all'interno di un gruppo non deve far altro che contattare il proprio consulente di vendita.



Galleria di immagini della festa d'inaugurazione del CSO.



Tanto know-how sotto un unico tetto



Cédric Mona a Kallnach. (Foto: rl)

Da gennaio 2025, a Kallnach (BE) ci sarà il nuovo Operations Center sistemi di climatizzazione (OCK). Lì verranno centralizzate l'officina di Berna e le attuali sedi di produzione, magazzino e logistiche nell'ambito dei sistemi di climatizzazione. Cédric Mona, responsabile Operations e di progetto, informa nell'intervista.

domotecnica.ch: Signor Mona, cosa offre ora Meier Tobler sotto un unico tetto nella nuova sede a Kallnach?

Il nuovo Operations Center (OCK) è incentrato sulla produzione su misura delle nostre pompe di calore e macchine frigorifere AxAir PICO e integra tutta la competenza ingegneristica dei nostri collaboratori. A questo si aggiunge l'intera l'organizzazione logistica e dei pezzi di ricambio per la climatizzazione industriale non legata al magazzino, che richiede un buon know-how tecnico per il controllo della merce in entrata e mezzi di sollevamento per gli articoli pesanti. I prodotti ad alta intensità logistica, come l'assortimento per il comfort climatico, rimangono naturalmente presso il nuovo CSO. Inoltre, qui centralizziamo tutte le attività logistiche della refrigerazione a noleggio, come la revisione, la manutenzione, la pulizia e la fabbricazione. E non da ultimo, in questa sede offriremo anche corsi di formazione e perfezionamento per i nostri collaboratori.

Quali sono stati i motivi di questo cambiamento?

Il trasferimento della nostra produzione si è reso necessario, perché il precedente sito dell'officina di Berna è stato dezonato e dovevamo perciò trovare una nuova sede. Abbiamo colto questa occasione per raggruppare in un unico luogo i vari settori dei sistemi di climatizzazione. Ma la cosa più importante per me è che ora, qui a Kallnach, si concentra un vasto know-how sotto un unico tetto e i nostri 15 collaboratori possono sostenersi a vicenda.

Quali benefici offre questa concentrazione di competenze in un'unica sede?

Siamo molto più efficienti nei processi. Possiamo ad esempio centralizzare la consegna della nostra merce. E il fatto che qui sono tutti specialisti del freddo ci consente di migliorare ulteriormente il controllo qualità della merce in entrata.

Può dirci qualcosa in più sui singoli settori, ad esempio sulle pompe di calore industriali AxAir PICO?

Con il trasferimento forzato dalla vecchia sede, qui a Kallnach abbiamo anche la possibilità di ampliare le nostre capacità e soddisfare meglio le esigenze del mercato. Le nostre macchine su misura AxAir PICO sono sempre più richieste. L'officina produttiva è più grande di quella precedente a Berna e tutto si trova su un solo piano, incluso il magazzino. Inoltre, l'ampliamento dei servizi e l'ammodernamento del nostro banco di prova ci consentiranno di potenziare anche la qualità della nostra offerta.

Nella nuova sede trova ora posto anche la logistica dei pezzi di ricambio. Cosa significa per lei e per i clienti?

Anche in questo caso ci ritroviamo con uno stoccaggio e una logistica semplificate, grazie non da ultimo al nostro nuovo sistema di gestione dei dati. Mentre finora i pezzi di ricambio erano controllati dai nostri tecnici di servizio nei singoli punti di assistenza tecnica, in futuro saremo noi a riprendere e centralizzare questa funzione. In questo modo riduciamo il carico di lavoro dei tecnici di servizio, che possono quindi concentrarsi sulla loro competenza primaria. E i nostri clienti traggono diversi benefici dal nostro nuovo centro OCK: le consegne risulteranno più rapide e grazie al nostro nuovo sistema saranno aggiornati in qualsiasi momento sulla data di consegna e sull'avanzamento della consegna stessa.

Lei ha accennato all'attività di noleggio. Cosa offre Meier Tobler al riguardo?

La refrigerazione a noleggio è un servizio che offriamo nella Svizzera romanda. Il trasferimento dell'attività di noleggio qui a Kallnach ci apre un ventaglio di nuove possibilità. Ci consente ad esempio di migliorare i processi interni e di essere ancora più rapidi nell'offrire ai nostri clienti un servizio dinamico plug-and-play. L'offerta di noleggio comprende principalmente macchine frigorifere, ma anche armadi di climatizzazione o impianti split.

Cosa ci si può attendere del programma di formazione e perfezionamento a Kallnach?

Per noi è importante offrire una formazione continua ai nostri collaboratori. Grazie al nostro banco di prova, qui abbiamo la possibilità di testare nel migliore dei modi il funzionamento delle macchine. Organizziamo anche percorsi di formazione per chi proviene da altri settori, ad esempio l'elettronica, l'elettromeccanica e la meccanica delle automobili, al fine di riqualificarli nell'entusiasmante settore orientato al futuro della climatizzazione e di contrastare la carenza di personale qualificato. (el)



Stanislav Blazanovic, responsabile del Centro di competenza per la tecnica, con un aerotermino del marchio proprio Orion. (Foto: rl)

«Competenza a tutto tondo»

Stanislav Blazanovic è responsabile del Centro di competenza per la tecnica alla Meier Tobler. I settori in questione sono ventilazione meccanica controllata, aerotermini del marchio proprio Orion e riscaldamenti a pavimento. Le specialiste e gli specialisti offrono i loro servizi nel rispettivo ambito specifico e dispongono anche di competenze trasversali.

Stanislav «Stani» Blazanovic dirige da più di dieci anni il Centro di competenza per la tecnica alla Meier Tobler. E quest'anno è finalmente al completo, dice con orgoglio. «Il mio team è costituito da collaboratrici e collaboratori dei segmenti ventilazione meccanica controllata, aerotermini e riscaldamenti a pavimento.» Tutti loro sono esperti nel proprio settore. Al tempo stesso, i singoli team hanno ora la giusta dimensione per funzionare in modo ottimale. «Le sostituzioni in caso di vacanza o assenza possono ora essere garantite al meglio.»

Grandi vantaggi

Stando a Stanislav Blazanovic, la ristrutturazione è avvenuta in modo continuo nel corso degli ultimi anni. «Il settore della ventilazione meccanica controllata è sotto la mia direzione da sei anni, mentre gli aerotermini del marchio proprio Orion e i riscaldamenti a pavimento sono stati integrati tre anni fa.» Da quest'anno nel Centro di competenza per la tecnica sono stati accorpati anche i collaboratori del servizio esterno della ventilazione meccanica controllata e degli aerotermini. «Ora abbiamo quindi la possibilità di darci un sup-



Il nuovo team del Centro di competenza per la tecnica: (dietro in piedi, da sinistra) Dölf Rickenbacher, Dominic Burkard, Patrick Bron, Angel Miguel Martinez Alvarez, Ermin Sadikovic e Dragan Janjic; (davanti seduti, da sinistra) Alain Zingg, Chrissoula Demiros, Roland Plüss, Katrin Schluep e Stanislav Blazanovic.

porto reciproco efficiente – una competenza a tutto tondo.» Questo comporta grandi vantaggi soprattutto per i clienti, aggiunge: «Da un lato ci presentiamo come un team compatto a livello di organizzazione, raggiungibile in ogni momento, e dall'altro questa combinazione comporta anche vantaggi contestuali, ad esempio il fatto che un interlocutore è responsabile sia della ventilazione meccanica controllata che degli aerotermi.»

A detta di Stanislav Blazanovic ci sono delle innovazioni anche nei singoli settori: «Per ciò che riguarda gli aerotermi del marchio proprio Orion figura in primo piano il passaggio alla tecnologia EC.» È utilizzata nei modelli «Industrie» e «Komfort» e in tutte le classi di potenza (da 5 a 85 chilowatt).

Punto di forza: sistemi di distribuzione dell'aria

Nella ventilazione meccanica controllata l'assortimento è già stato adattato negli ultimi anni. «In primo piano figurano ora le nostre unità interne del marchio Oertli Flow», spiega Blazanovic. Comunque l'offerta non è statica: «Prevediamo di ampliare il nostro assortimento nel segmento esistente da 150 a 400 metri cubi l'ora con apparecchi ancora più grandi.» Un vantaggio importante per i clienti è il fatto che alla Meier Tobler i sistemi di distribuzione dell'aria richiesti per la VMC sono sempre disponibili da magazzino e vengono consegnati già il giorno successivo all'ordinazione. Tra gli altri apprezzati prodotti commerciali figurano inoltre i ventilatori per aria viziata del marchio Maico.

Stanislav Blazanovic è particolarmente orgoglioso del suo team per i riscaldamenti a pavimento: «Da un lato abbiamo esperti che progettano e disegnano sistemi di riscaldamento a pavimento, dall'altro responsabili di progetto e team di montaggio specializzati nell'installazione dei sistemi di posa a secco Stramax R22 e Metalplast Compact Plus. Ai clienti offriamo così tutta una serie di servizi di supporto mirati per la realizzazione.» (el)

«Da un lato ci presentiamo come un team compatto a livello di organizzazione, raggiungibile in ogni momento, e dall'altro questa combinazione comporta anche vantaggi contestuali, ad esempio il fatto che un interlocutore è responsabile sia della ventilazione meccanica controllata che degli aerotermi.»

Stanislav Blazanovic

«Per fortuna è stato riaperto!»



Il più grande Marché della Svizzera: il Marché Zürich-City. (Foto: rl)

La clientela ha dovuto pazientare per alcuni mesi, ma ora è ancora più contenta della riapertura del popolare Marché Zürich-City avvenuta in maggio 2024. All'inizio di luglio abbiamo fatto una visita in loco, in occasione degli «Hot dog Days».



I clienti come Ruedi Jaschouz (a sinistra) e Christoph Weyermann (sopra) sono felici della riapertura del Marché Zürich-City. Nella giornata dedicata agli «Hot dog Days», Nicola Del Bello (in alto) ha deliziato i presenti.

«Io e tutto il mio team siamo stati felicissimi della riapertura del Marché e di aver potuto nuovamente accogliervi la nostra clientela.»

Giuseppe Quirino

Anche lo scorso 4 luglio, Nicola Del Bello è stato l'uomo del momento. Come nelle tre precedenti giornate dedicate agli «Hot dog Days» presso il nuovo Marché Zürich-City, anche quel giorno aveva il compito di deliziare la clientela con prelibatezze culinarie. E i presenti hanno gradito! Come spiega Giuseppe Quirino, responsabile del Marché, questi eventi sono stati particolarmente apprezzati quest'anno, e non solo per gli hot dog: «Una parte della clientela non era ancora venuta qui dopo la riapertura e ha così colto l'occasione per scoprire i nostri nuovi spazi.»

Contatto personale

Il Marché Zürich-City è stato riaperto in maggio 2024, dopo la chiusura dei battenti della filiale nella vecchia sede alla fine del 2023. «Io e tutto il mio team siamo stati felicissimi della riapertura del Marché e di aver potuto nuovamente accogliervi la nostra clientela.», dichiara Giuseppe Quirino. Come ci raccontano alcuni dei presenti in loco, il periodo precedente è stato un po' di magra. Ruedi Jaschouz viene qui appositamente da Küsnacht, sul Lago di Zurigo: «E lo faccio soprattutto per le persone che vi lavorano. Per me sono estremamente importanti il contatto personale e la consulenza personalizzata.». Ecco perché pure lui è felice

della riapertura del Marché. Il suo collega Christoph Weyermann di Oetwil an der Limmat è dello stesso parere. «Per fortuna è stato riaperto, anche se nel frattempo ho dovuto ripiegare su altri Marché.», afferma. Per quanto riguarda l'ubicazione, però, questa è la migliore, secondo lui. E anche l'assortimento è molto apprezzato: «È fantastico che qui ci sia una scelta così ampia!».

Giuseppe Quirino, responsabile del Marché, aggiunge che sono disponibili 8'000 articoli su una superficie di 1'200 metri quadrati: «Da noi c'è tutto!». Vi è però una nota dolente, aggiunge Christoph Weyermann: «È un peccato che vi troviate al primo piano interrato. Tutta la merce deve poi essere trasportata al piano terra.». Il responsabile del Marché sente ripetutamente questa osservazione, e ogni volta ha in serbo una soluzione che sorprende sempre la clientela: «All'ingresso sul retro disponiamo di una rampa che ci permette di portare con un carrello tutta la merce fino al vostro furgone.», spiega raggianti Giuseppe Quirino. «Uno dei nostri obiettivi è infatti offrire sempre il miglior servizio alla nostra clientela!» (el)



Il team del Marché Zürich-City (da sinistra): Giuseppe Quirino, Nicola Del Bello, Nenad Koloski e, l'ultimo a destra, Amir Haliti.

Un concetto d'esposizione geniale e scambi preziosi

Ad expo plus si è voluto mettere l'accento soprattutto sui contatti diretti tra fornitori e partecipanti. Sette espositori, presenti in loco come partner di platino, rievocano ora la loro esperienza ad expo plus 2024.



Georg Fischer, Kostas Tzionas

Responsabile delle vendite Impiantistica Est

«Georg Fischer è orgogliosa di partecipare alla manifestazione expo plus di Meier Tobler e di sfruttare così l'occasione per presentare le sue ultime innovazioni a un vasto pubblico e curare i contatti con la clientela. Le nostre innovazioni nel campo dell'impiantistica, in particolare il riduttore di pressione JRG, nonché i prodotti Biopex e Biocat, hanno ricevuto un'ottima accoglienza. Desideriamo ringraziare vivamente tutti quanti per la splendida esperienza e siamo certi che i contatti stretti e le impressioni acquisite ci arricchiranno e ci stimoleranno nel nostro lavoro futuro.»



Mobil in Time, Stefan Moll-Thissen

CEO del Gruppo Mobil in Time

«Meier Tobler e Mobil in Time sono uniti da un partenariato di lunga data che comprende la vendita e la manutenzione dei sistemi di riscaldamento elettrici di Mobil in Time, nonché la collaborazione esclusiva nel settore della refrigerazione a noleggio nella Svizzera tedesca. Anche quest'anno la manifestazione expo plus è stata un'ottima piattaforma per informare installatori e tecnici di tutto il Paese attivi nel settore dell'impiantistica sulla nostra gamma di prodotti. Nel contempo, molte visitatrici e molti visitatori si sono pure interessati alle altre aree di competenza del Gruppo Mobil in Time. Oltre ai sistemi mobili di riscaldamento, raffrescamento e ventilazione, sono state richieste anche le nostre soluzioni per il risanamento dei danni causati dall'acqua, il rilevamento delle perdite e l'essiccazione degli edifici. Un grazie di cuore al team di Meier Tobler per l'ottima organizzazione dei vari eventi!»



Bosch, Thomas Kaiser

Responsabile delle vendite

«La nostra nuova pompa di calore CS5800i/CS6800i R-290 ha riscosso grande interesse. Anche i feedback degli installatori che hanno installato le prime CS5800iAW/6800iAW sono stati positivi: molto silenziosa, compatta, facile da installare, messa in funzione rapida e senza problemi. Expo plus si caratterizza per il suo concetto d'esposizione geniale, i suoi scambi preziosi con i professionisti del ramo e per l'ottima cooperazione con le collaboratrici e i collaboratori di Meier Tobler. È stato un vero piacere partecipare a questa manifestazione.»



Aalberts integrated piping systems, Rogier Krüsemann

Responsabile Vendite e Marketing

«Expo plus ci ha offerto l'opportunità unica di dare visibilità alla nostra azienda e di istaurare preziose relazioni. Durante l'esposizione abbiamo avuto modo di presentare direttamente e di persona i nostri prodotti, come le valvole a sfera VSH XPress FullFlow in V2A e acciaio al carbonio, ciò che ci ha permesso di sviluppare conversazioni stimolanti e nuove opportunità commerciali. Il feedback positivo e l'entusiasmo delle visitatrici e dei visitatori hanno confermato il successo della nostra partecipazione ad expo plus.»



Biral, Vasilis Siozos

Responsabile Vendite RVC Svizzera e Export

«Siamo stati molto felici di essere stati presenti su questa fantastica piattaforma e aver potuto far parte della famiglia Meier Tobler. È stata una grande opportunità per intrattenere conversazioni molto interessanti con la clientela e tutte le parti interessate, e per presentare loro i nostri prodotti e le nostre innovazioni. Anche il programma quadro è stato molto avvincente e ripensiamo entusiasti alla serie di eventi coronati da successo. Siamo orgogliosi della nostra collaborazione con Meier Tobler che abbiamo avuto modo di intensificare ulteriormente nelle ultime settimane. Desideriamo in questa sede cogliere l'occasione per ringraziare tutte le visitatrici e tutti i visitatori venuti al nostro stand durante gli eventi expo plus, e Meier Tobler per l'ottima organizzazione. Ci rallegriamo sin d'ora della prossima occasione per rivedere tutti e saremo felici di partecipare nuovamente a questa manifestazione anche in futuro.»



Mitsubishi Electric, Christian Ruwe

Area Sales Manager Western Europe

«Anche quest'anno, la nostra partecipazione ad expo plus è stata un grande successo. Oltre alla nostra pompa di calore Ecodan, che utilizza il prodotto refrigerante R-32, abbiamo pure presentato diversi climatizzatori a parete presenti nella nostra vasta gamma di prodotti, concepiti sia per riscaldare che per raffrescare e garantire così un clima abitativo gradevole. Le numerose chiacchierate con le persone che hanno visitato l'esposizione, il networking all'interno del settore dell'impiantistica e l'intenso scambio di conoscenze hanno contribuito al pieno successo dei vari eventi.»



Grundfos, Fabian Seeberger

Country Lead / Head of Sales Germania, Austria e Svizzera

«La partecipazione di Grundfos, produttore leader di pompe e sistemi di pompaggio, ad expo plus 2024 di Meier Tobler è stata un vero e proprio successo. Ai vari eventi svoltisi in quattro città svizzere abbiamo presentato i nostri ultimi prodotti: Mix it, l'innovativa soluzione per il circuito di miscelazione, e Scala2, la pompa di aumento di pressione per applicazioni domestiche. Il nostro stand ha attirato numerosi professionisti del ramo che hanno mostrato grande interesse per le nostre soluzioni e intavolato interessanti conversazioni. Expo plus si è affermata come un'importante piattaforma per gli scambi nel settore e offre ad espositori come noi ottime opportunità per presentare le proprie innovazioni e stringere nuovi contatti. Desideriamo in questa sede ringraziare Meier Tobler per questo eccellente partenariato, e ci rallegriamo sin d'ora di partecipare ai futuri eventi.»



Incontro tra generazioni (foto sopra): Danilo Decristophoris (a sinistra) e Calogero Vieni durante l'intervista a Lamone. E nella foto a pagina 11 (a destra), Calogero Vieni mostra con orgoglio la sua tessera di collaboratore di allora. (Foto: rl)

«Sono molto orgoglioso di lavorare per Meier Tobler da 40 anni»

Calogero Vieni, oggi capotecnico, lavora da Meier Tobler dal 1984 e quest'anno festeggia i suoi 40 anni di servizio. Lo abbiamo incontrato a Lamone (TI) per un'intervista alla quale abbiamo pure invitato il suo giovane collega Danilo Decristophoris a partecipare.

domotecnica.ch: Signor Vieni, lei lavora per Meier Tobler da 40 anni. Cosa rappresenta per lei questo anniversario?

Calogero Vieni: Sono molto orgoglioso di lavorare da 40 anni per questa ditta. E spero che tanti altri come me potranno farlo.

Ricorda un episodio particolare avvenuto agli inizi della sua carriera?

Calogero Vieni: Me lo ricordo sì! È successo il mio primo lungo week-end di picchetto nel 1984. Era il giorno di Natale. Dovevo intervenire sull'impianto di riscaldamento del ristorante Alpe Foppa sul Monte Tamaro. Ero anche accompagnato dalla mia fidanzata di allora, diventata poi mia moglie. Siamo rimasti lì tutto il giorno al freddo perché non riuscivo a riparare il bruciatore. Si trattava di un impianto

piuttosto complesso e non avevo con me tutto il materiale che mi serviva. Il mio veicolo di servizio si trovava infatti a valle, sul parcheggio della stazione di partenza della telecabina.

In questi 40 anni di cosa si è rallegrato maggiormente?

Calogero Vieni: A dire la verità, mi rallegro ogni giorno, perché quando vado a lavorare non so mai veramente cosa mi aspetta. Magari ho un programma ma, entro la fine della giornata, quest'ultimo può cambiare totalmente. Ed è proprio questo aspetto che mi piace del mio lavoro.

Secondo lei, quali sono stati i maggiori cambiamenti avvenuti nel corso di questi 40 anni?

Calogero Vieni: Il lavoro in sé e, dall'avvento della digitalizzazione e dell'elettronica, anche gli stessi impianti di riscaldamento. Quando ho iniziato questa attività, gli impianti erano molto più semplici e ci occupavano solo dei bruciatori. Oggi lavoriamo su una gamma di prodotti molto più ampia.

Che evoluzione ha avuto il suo percorso professionale rispetto a quando ha iniziato?

Calogero Vieni: Attualmente, si devono possedere molte più conoscenze rispetto a una volta. In passato dovevo conoscere bene un bruciatore. Oggi devo sapere come funzionano i dispositivi di regolazione, le caldaie a gas o i vasi d'espansione.

Cosa rappresenta per lei Meier Tobler come datore di lavoro?

Calogero Vieni: Meier Tobler è un datore di lavoro per il quale lavoro con piacere. La sicurezza del mio impiego è sempre stata molto importante per me. Questa stabilità mi ha anche permesso di realizzare molti progetti privati nella mia vita.

Signor Decristophoris, lei deve aspettare ancora parecchio prima di andare in pensione. Quando sente il suo collega raccontare i suoi ricordi, cosa le passa per la mente?

Danilo Decristophoris: Io lavoro solo da due anni per Meier Tobler. Ecco perché trovo davvero avvincente ascoltare i suoi racconti.

Di cosa si occupa nel suo lavoro quotidiano?

Danilo Decristophoris: Svolgo le stesse attività di Calogero. Mi occupo di caldaie a olio e gas, così come di tutta la gamma di nuovi prodotti che si sono aggiunti in questo settore d'attività e che nel frattempo fanno parte del nostro lavoro quotidiano.

Lei è giovane. Perché ha comunque deciso di perfezionarsi nel settore degli impianti a gas e a olio?

Danilo Decristophoris: Ho fatto una formazione di base di montatore frigorista. Sono quindi in possesso dell'attestato federale di capacità per montare pompe di calore. Per ampliare il mio campo di lavoro e il mio bagaglio di conoscenze ho voluto approfondire altri aspetti. Io credo in queste tecnologie perché so che hanno un ampio margine di miglioramento, anche per quanto riguarda l'efficienza.

Che ruolo svolgono concretamente la digitalizzazione e la sostenibilità nel suo lavoro quotidiano?

Danilo Decristophoris: La parte elettronica delle caldaie si è sviluppata moltissimo. Oggi è possibile impostare e gestire gli impianti a distanza con un'app. Siamo quindi al passo coi tempi. Lo stesso vale per la manutenzione tecnica. C'è quindi più elettronica che in passato.



«Meier Tobler è un datore di lavoro per il quale lavoro con piacere. La sicurezza del mio impiego è sempre stata molto importante per me.»

Calogero Vieni

Se dovesse guardare nella sfera di cristallo, a suo avviso in che direzione si andrà in questo settore in futuro?

Danilo Decristophoris: È difficile dire cosa succederà. Credo però che sarebbe sbagliato focalizzarsi su un'unica soluzione. A mio avviso, la soluzione migliore a lungo termine è la diversificazione. Si dovrebbe sfruttare la miglior tecnologia disponibile in funzione della singola situazione.

Signor Vieni, se ora potesse avere 40 anni di meno, ossia la stessa età di Danilo, la appassionerebbe sempre questa professione?

Calogero Vieni: Certo! Non cambierei. Oggi, però, imparerei prima di tutto il tedesco. Poi mi perfezionerei sui bruciatori industriali per poter lavorare non solo in Ticino o in Svizzera, ma anche in tutta l'Europa.

Quale consiglio darebbe a Danilo per il suo futuro professionale?

Calogero Vieni: Di essere sempre curioso. Nel nostro lavoro è la curiosità a spingerci ad imparare. Ed è sempre la curiosità ad avermi permesso di passare da montatore semplice a capotecnico. Sono sempre stato aperto alle novità e non mi sono mai accontentato di ciò che conoscevo già. Ho sempre guardato oltre l'orizzonte per cercare di saperne ancora di più.

Signor Decristophoris, cosa dirà al Signor Vieni quando andrà in pensione fra quattro anni?

Danilo Decristophoris: Gli consiglierò sicuramente di godersi la vita e di approfittare del tempo libero. Gli ricorderò però di non spegnere il suo telefono, perché dovremo sicuramente disturbarlo quando staremo tribolando a causa di un impianto complesso. (el)

Nuovi prodotti



Ancora più efficienti e silenziosi

La nuova generazione di aerotermini AL-KO Orion nelle versioni «Industrie» e «Komfort» convincono grazie agli efficienti motori EC e le molteplici possibilità di impiego. La moderna tecnica di regolazione nelle varianti «Basic» e «Premium» assicura inoltre un funzionamento a basso consumo di energia.

Gli aerotermini AL-KO Orion delle serie «Industrie EC» e «Komfort EC» sono ora disponibili in assortimento con motori EC ad alta efficienza. Rispetto ai modelli precedenti si ottiene così un risparmio energetico fino al 40 per cento a parità di prestazioni. Le ventole ottimizzate sotto il profilo tecnico dei flussi con motori a commutazione elettronica garantiscono al tempo stesso una riduzione di 5 decibel del livello di rumore.

Le due serie si prestano per diverse applicazioni. Per i modelli della serie «Industrie» è possibile scegliere tra diversi scambiatori di calore, le cui ampie superfici di scambio consentono sia un funzionamento con le basse temperature di mandata delle pompe di calore che il raffrescamento tramite chiller.

I nuovi aerotermini Orion sono proposti con due diverse opzioni di regolazione. La regolazione «Basic» con controllo della velocità in funzione della temperatura offre la possibilità di collegare due aerotermini e funzioni di base per il risparmio energetico. La variante di regolazione «Premium» dispone di molte più opzioni per le applicazioni di riscaldamento e raffrescamento dell'aria con un massimo di 10 unità, ad esempio il regime temporizzato in funzione della temperatura, l'abilitazione esterna, la funzione barriera a lama d'aria, la modalità calore statico o lo spegnimento differito del ventilatore. Tramite l'unità ambiente «Premium» con display a colori si possono visualizzare in chiaro tutti i parametri operativi e una notifica di allarme e di funzionamento. (el)



Funzionalità in cucina

Il miscelatore a leva per cucina KWC Fit cattura gli sguardi di tutti. La sua forma cilindrica non è solo una gioia per gli occhi, ma semplifica anche la pulizia. Il miscelatore per cucina e l'intera gamma di prodotti KWC Fit è disponibile anche nei Service Point di KWC e nei Marché di Meier Tobler.

Il miscelatore a leva per cucina KWC Fit si distingue per la sua forma di base cilindrica e il suo design semplice, ma elegante. Il monocolpo a sviluppo continuo è particolarmente facile da pulire, a beneficio non solo di una migliore igiene, ma anche di una maggiore longevità. Nei modelli senza doccetta estraibile, l'aeratore può essere liberato dal calcare strofinando delicatamente il filtro interno in silicone.

Due tipi di getto

Il miscelatore a leva per cucina KWC Fit dà il meglio di sé nell'uso quotidiano. Di particolare rilievo è il comodo passaggio da un tipo di getto all'altro. Il deviatore della doccetta, inserito in posizione frontale, offre una piena funzionalità nonostante la forma sottile. Inoltre, la doccetta ha un'impugnatura piacevolmente ergonomica e il deviatore armoniosamente integrato risulta praticissimo da azionare.

Cromo o nero opaco

Il miscelatore a leva per cucina KWC Fit è disponibile non solo nella classica versione cromo, ma anche in un elegante nero satinato «Matt Black». La linea KWC Fit comprende inoltre miscelatori per vasca da bagno, doccia e lavabo. Se si desidera una soluzione a scomparsa, la linea KWC Fit offre anche rubinetterie a regolazione continua per la stanza da bagno e la doccia. (el)



Compatta, efficiente e silenziosa

La nuova CyberAir Mini di Stulz offre una climatizzazione precisa e ottimizzata sotto il profilo acustico per carichi termici medio-bassi. Grazie alla tecnologia EC e alle massime superfici di scambio e filtraggio si ottiene un grande risparmio energetico.

Finora era la MiniSpace che consentiva una precisa climatizzazione per carichi termici medio-bassi. Ora il sistema si chiama CyberAir Mini. Le unità, moderne e di facile manutenzione, vantano un ingombro minimo e le loro dimensioni compatte permettono un agevole trasporto in loco. L'unità è efficiente e silenziosa. Le basse emissioni acustiche sono rese possibili dal design ottimizzato e dai ventilatori EC.

Precisa conduzione dell'aria

CyberAir Mini è stata progettata per diverse applicazioni critiche in termini di operatività al fine di climatizzare in modo affidabile ed economico sale server, locali tecnici e locali con gruppi di continuità o batterie. Il moderno design garantisce una lunga longevità grazie al solido involucro e ai componenti di alta qualità. Permette inoltre una precisa conduzione dell'aria con minime perdite di carico. Le diverse varianti di conduzione dell'aria upflow e downflow con varie opzioni di aspirazione e di espulsione permettono un elevato grado di flessibilità. Le dimensioni compatte e le quattro taglie disponibili offrono molteplici possibilità di installazione per sfruttare in modo ottimale lo spazio disponibile.

Regolazione precisa

Le unità CyberAir Mini di Stulz sono dotate di un sistema di regolazione flessibile e preciso, a beneficio di una massima sicurezza operativa in regime continuo per ciò che riguarda la temperatura ambiente e l'umidità dell'aria. (el)



Acqua calda sanitaria igienica

Oertli HS e HS-Sol sono accumulatori igienici per il riscaldamento con integrato uno scambiatore a tubi ondulati in acciaio inossidabile. L'acqua calda sanitaria non viene stoccata, bensì prodotta in modo istantaneo. Questi accumulatori, disponibili con capacità da 560 a 2190 litri, sono ideali per ogni tipologia di casa – unifamiliare, bifamiliare o plurifamiliare.

Negli accumulatori igienici Oertli HS e HS-Sol, l'acqua calda sanitaria è prodotta in base al principio del flusso continuo e non necessita di essere stoccata separatamente. L'acqua calda è disponibile immediatamente senza dover rinunciare al comfort. In questo modo si impedisce la proliferazione della legionella e si garantisce il massimo standard di igiene. Inoltre, gli accumulatori consentono un'elevata quantità di prelievo anche senza ricarica.

Gli HS e HS-Sol di Oertli sono una combinazione perfetta di accumulatore per il riscaldamento e scaldacqua istantaneo e convincono con la loro tecnologia di stratificazione della massima efficienza. Grazie alla precisa stratificazione delle zone di temperatura e alla gestione ottimale dell'energia si ottiene un risparmio sulle spese di esercizio. Gli accumulatori igienici dispongono di una parte idraulica brevettata e sono perfettamente combinabili con una pompa di calore. Le basse temperature dell'acqua per il riscaldamento vengono sempre mantenute, a beneficio di un sensibile aumento del coefficiente di lavoro annuo (CLA). La sofisticata tecnica e dotazione permette un funzionamento polivalente con la possibilità di collegare, sostituire o combinare qualsiasi tipo di generatore di calore.

Gli accumulatori igienici hanno una pressione di esercizio di 3 bar. Il tubo ondulato in acciaio inossidabile è dimensionato per una pressione di esercizio di 6 bar. Grazie ai moduli a innesto e all'isolamento termico PECO-F a segmenti, il montaggio risulta rapido e semplice. La serie HS-Sol ha inoltre integrato uno scambiatore solare. (el)



«Dobbiamo dare una prospettiva ai collaboratori»

Nella saletta del ristorante Entrecôte Fédérale: Alina Lampe, Guido Sampietro, Michael Staub (moderatore), Dani Stutz e Amandine Kolly (da sinistra). (Foto: ss)

Quali strategie si applicano per alleviare la carenza di manodopera specializzata? La questione interessa tutta la Svizzera e in particolare anche il settore impiantistico. «domotecnica.ch» ha perciò invitato alcuni clienti di Meier Tobler provenienti dalla Svizzera tedesca e romanda, nonché dal Ticino, a una tavola rotonda a Berna.

Registri delle commesse pieni, ma posti di tirocinio vacanti: un problema che le aziende impiantistiche conoscono fin troppo bene. E nei prossimi cinque-dieci anni andranno in pensione molti collaboratori anziani. Che fare? La questione è stata discussa da Alina Lampe (capo team risorse umane, R. Häsler AG), Amandine Kolly (direttrice Services Plus Energies SA, Ginevra), Daniel Stutz (direttore commerciale, R. Häsler AG) e Guido Sampietro (direttore, Sampietro SA, Lugano). La tavola rotonda, condotta in tre lingue, si è tenuta nello storico ristorante «Entrecôte Fédéral» che si affaccia su Piazza federale a Berna.

La carenza di manodopera qualificata è da tempo un problema che affligge il settore della tecnica degli edifici. In che misura riguarda la vostra azienda?

Amandine Kolly: Come in tutta l'edilizia, anche noi sentiamo gli effetti di questo problema. Nel settore dei riscaldamento manca il personale. Se ci fossero più collaboratori, la qualità del lavoro ne trarrebbe di certo beneficio, sia sul cantiere che in ufficio. La crescente complessità degli impianti richiede molteplici competenze. Occorre una conoscenza sempre maggiore per una messa in servizio e una manutenzione corrette degli impianti.

Guido Sampietro: Anche per noi è da tempo un problema molto importante. Siamo una classica ditta RCVS. Nello stesso cantiere, i nostri collaboratori devono perciò occuparsi di tutti gli impianti: riscaldamento, climatizzazione, ventilazione e sanitari. Il nostro lavoro sta diventando sempre meno attrattivo, il che rende sempre più difficile trovare manodopera qualificata.

Alina Lampe: Concordo pienamente. Le persone interessate alle professioni tecniche non mancano, ma spesso non hanno qualifiche sufficienti. A salvarci negli ultimi 15 anni è stata la posizione geografica della nostra azienda. È solo grazie ai frontalieri che siamo riusciti a mantenere la nostra grandezza. Come questo potrà funzionare anche in futuro non lo sappiamo.

L'ondata di pensionamenti della generazione dei «baby boomer» si avvicina. La carenza di personale è però già oggi cronica. Quali sono le conseguenze per la vostra azienda?

Kolly: La carenza di personale e i pensionamenti rendono il futuro incerto. A volte siamo costretti a rinunciare a determinati segmenti di mercato per mantenere alta la nostra competenza a beneficio dei nostri clienti e della qualità di esecuzione.

Sampietro: Fino ad ora, con grande fatica, siamo riusciti a fare fronte a questo problema, anche perché l'età media dei nostri collaboratori è piuttosto bassa, ma per il futuro dovremo per forza trovare soluzioni innovative.

Stutz: Finora siamo riusciti in qualche modo a cavarcela. Ma l'ondata deve ancora arrivare. Nei prossimi 10 anni andranno in pensione da 15 a 20 dei nostri migliori collaboratori nel montaggio. Ciò che queste persone fanno in termini qualitativi e anche quantitativi ha dell'incredibile. Dispongono inoltre di un enorme bagaglio di conoscenze. Oggi non sappiamo ancora chi potrebbe sostituirli in futuro.

La carenza di manodopera specializzata è un tema ricorrente nella stampa, ma spesso si parla solo del problema e ben poco di contromisure concrete. Cosa fate nella vostra azienda per affrontare la questione?



Guido Sampietro

«La professione del tecnico in impianti di riscaldamento, impianti di ventilazione e impianti sanitari è poco conosciuta e anche poco valorizzata pubblicamente.»

Guido Sampietro

Sampietro: Noi puntiamo da un lato sulla formazione interna e dall'altro nel creare un ambiente di lavoro sereno e in cui il singolo e il gruppo sia valorizzato. Questo ci permette di portare a un buon livello anche i collaboratori con sole conoscenze di base.

Kolly: Per quanto riguarda la politica del personale, cerchiamo di essere un'azienda attrattiva e dinamica. Altrimenti non si è in grado di attirare i giovani. L'atmosfera che si respira in azienda è fondamentale. Se le persone lavorano volentieri, la voce si sparge molto velocemente. Inoltre,

promuoviamo internamente le competenze dei nostri collaboratori, che devono poter imparare cose nuove e crescere professionalmente.

Stutz: L'attrattiva è una parola chiave. Noi cerchiamo di essere vicini ai nostri collaboratori e di dialogare con loro. Non puoi aspettare che qualcuno si porti via i tuoi dipendenti, bensì devi dare loro una prospettiva. Di tanto in tanto adottiamo anche misure poco ortodosse. È capitato ad esempio di assumere personale polacco. Ciò può voler dire che per due anni devono imparare il tedesco, ma dal lato tecnico funziona bene sin dall'inizio. E poi c'è la formazione degli apprendisti, che è assolutamente centrale. In qualità di tecnici della costruzione, non possiamo farne a meno.

Quali sono gli aspetti esterni al settore che dovrebbero cambiare?

Lampe: Credo che non si debba sottovalutare l'influsso che la famiglia può avere sugli apprendisti. Il classico passaparola funziona sempre ancora. Se il papà, lo zio o la cugina lavorano nel settore della tecnica degli edifici e ne parlano, la cosa suscita interesse. Molti giovani non sanno nemmeno cosa offrono in realtà le nostre professioni.

Sampietro: Lo penso anch'io. La professione del tecnico in impianti di riscaldamento, impianti di ventilazione e impianti sanitari è poco conosciuta e anche poco valorizzata pubblicamente. Le associazioni, la politica, le scuole e la famiglia dovrebbero cambiare in positivo l'immagine di questo mestiere. Solo così è possibile ottenere la giusta considerazione per il nostro settore.



Alina Lampe

Stutz: In effetti, l'immagine ha un ruolo fondamentale. Attualmente nella Svizzera tedesca sono molto in voga le professioni del legno. Tutti vogliono diventare falegname, carpentiere o forestale. Il nostro obiettivo è far sì che tutti vogliano diventare tecnico in impianti di riscaldamento, ventilazione o sanitari.

Kolly: Io posso parlare solo per Ginevra. Nel nostro Cantone serve un urgente supporto da parte dello Stato e delle associazioni per valorizzare le professioni dell'edilizia. Noi imprenditrici e imprenditori possiamo dare il nostro contributo formando i giovani. Ma questo non è ancora sufficiente, serve il supporto di tutti.

Il settore del solare e dell'involucro dell'edificio ha creato una nuova professione, quella dell'installatore di impianti solari AFC, che può essere imparata dalla scorsa estate. Anche nella tecnica degli edifici servirebbero nuove professioni?

Stutz: No, le nuove leve sono più urgenti delle nuove professioni.

Sampietro: Secondo me si dovrebbero invece semplificare le professioni esistenti. Con più un impianto è complesso e non pragmatico, maggiore sarà la domanda di specialisti e minore la possibilità di trovarne.

Lampe: Una specializzazione ha i suoi vantaggi e svantaggi. Non sono del tutto certo di come si svilupperà il settore del solare nei prossimi anni. Credo che specializzarsi solo in questo settore sia un po' troppo limitativo.

Kolly: Tutto sommato, l'idea delle nuove professioni non mi dispiace. Nel nostro settore, ad esempio, non esiste una figura professionale per il comparto manutenzione e riparazione. Come tecnici della costruzione installiamo una quantità enorme di impianti che prima o poi devono anche essere sottoposti a manutenzione. Qui c'è del potenziale di sviluppo per i nostri collaboratori e i futuri lavoratori nei nostri mestieri. A Ginevra concordiamo sul fatto che l'intero settore ne ha bisogno. Sarebbe sensato unire le forze per questo scopo comune. Altrimenti finiamo per rubarci l'un l'altro il personale più ambito.

«A salvarci negli ultimi 15 anni è stata la posizione geografica della nostra azienda. È solo grazie ai frontalieri che siamo riusciti a mantenere la nostra grandezza.»

Alina Lampe



Dani Stutz

«Il supporto della ditta è molto importante. Quelli che hanno finito l'apprendistato aiutano volentieri le nuove leve.»

Dani Stutz

Chi si occupa in proprio della formazione di giovani professionisti ha più possibilità di trovare personale sufficiente. Come riuscite a tenere gli apprendisti in azienda?

Lampe: Dall'anno scorso abbiamo introdotto un nuovo modello salariale per gli apprendisti. Ogni nota superiore a 4.6 si traduce in un aumento percentuale del salario. Chi ha una media del 5,5 guadagna il doppio del normale. Attualmente ci stanno riuscendo due dei nostri apprendisti. Ma ci sono anche quelli che si accontentano delle loro note e del loro salario normale.

Kolly: Il salario è un buon punto di partenza. Ai nostri apprendisti del primo anno paghiamo già il salario del secondo anno. Cerchiamo inoltre di coinvolgere maggiormente gli apprendisti, di farli lavorare in diversi cantieri e con diverse persone. In tal modo il tirocinio è più interessante e

dinamico. E questo crea il passaparola. Abbiamo già ripreso da altre aziende apprendisti che volevano interrompere la loro formazione. Da noi hanno infine preso il diploma. Questo ci fa molto piacere.

Sampietro: Cerchiamo di affiancare gli apprendisti alle persone della nostra azienda che più dimostrano di amare questa professione e sono in grado di trasmettere la propria passione alle nuove generazioni.

Una buona paga può certo aiutare a rendere più attrattivo un posto di tirocinio. Quali altre misure servono?

Stutz: Il supporto della ditta è molto importante. Quelli che hanno finito l'apprendistato aiutano volentieri le nuove leve. Poco importa se uno fa un Certificato federale di formazione pratica (CFP) o un attestato federale di capacità (AFC). L'importante è che ci sia la motivazione. Se non c'è diventa molto difficile. In tal caso, come ditta, possiamo fare ben poco.

Sampietro: Penso che il tempo di tirocinio sia troppo breve. La società attuale porta le nuove generazioni a responsabilizzarsi al lavoro tardivamente rispetto ai loro nonni e genitori. Le scuole e il tirocinio dovrebbero dunque adeguarsi, allungando il tempo di entrata definitiva al lavoro.

Kolly: Per tenere i giovani collaboratori in azienda a lungo termine ci vuole qualcosa in più del solo stipendio. Penso tra l'altro a un buon accompagnamento e alle prospettive dopo la formazione. Noi, ad esempio, abbiamo assunto nel reparto progettazione uno dei nostri apprendisti installatori dopo l'ottenimento dell'AFC. Ora può ampliare le sue conoscenze e



Amandine Kolly

al tempo stesso portare avanti la formazione di tecnico SSS. Questo è anche un messaggio per gli altri apprendisti: se mi impegno, posso crescere professionalmente e fare carriera.

In merito alla carenza di manodopera qualificata si propone spesso la tecnologia come salvagente. L'edilizia è ancora poco industrializzata. Quali possibilità vedreste? Più macchine e più tecnologia potrebbero servire a contrastare la carenza di manodopera?

Sampietro: Al riguardo sono scettico. Nell'edilizia dovremmo cercare di fare meno impianti e al tempo stesso renderli più semplici possibile e prefabbricati nell'industria. Il pensiero creativo non fa altro che rendere tutto ancora più complicato, costoso e creare nuove problematiche in fase di costruzione, di utilizzo e di manutenzione.

Stutz: Nell'Europa occidentale siamo un po' tutti individualisti. Ecco perché ogni progetto di costruzione è in pratica un'opera unica che non lascia spazio alla standardizzazione.

«La crescente complessità degli impianti richiede molteplici competenze.»

Amandine Kolly

In Svizzera non è pensabile uno scenario con centinaia di appartamenti identici, tipo catena di montaggio, come spesso si riscontrano in Asia. Vedo le soluzioni tipo BIM soltanto per i grandi progetti. E nemmeno le macchine offrono automaticamente una soluzione. Abbiamo ad esempio provato a utilizzare i robot di foratura, ma i sistemi di questo genere richiedono sempre ancora del personale, perché qualcuno deve comunque rimanere accanto alla macchina e sorvegliarla.

Cosa auspicate personalmente per il futuro del settore della tecnica degli edifici?

Stutz: Un cambio di mentalità da parte di tutta la società. I mestieri nella tecnica della costruzione, o meglio tutti i mestieri nell'edilizia, offrono un futuro e sicurezza. E sono estremamente importanti per il funzionamento dell'intero Paese.

Kolly: Io auspico una maggiore stabilità in tutte le prescrizioni a livello comunale, cantonale e federale. Attualmente ci sono troppi cambiamenti. Poi vorrei degli AFC a moduli o ad esempio delle certificazioni modulari riconosciute per i mestieri nella tecnica della costruzione.

Lampe: Trovo anch'io molto importanti le offerte modulari. La struttura delle scuole andrebbe ammodernata e all'offerta di misure di transizione si dovrebbe dare una maggiore visibilità. Anche chi è estraneo al settore dovrebbe avere la possibilità di accedere alla tecnica degli edifici.

Sampietro: Auspico più semplicità, più attrattiva e di avere più persone passionato a questo settore. (ms)



Le quattro case plurifamiliari in Ursulaweg e Pfaffenwiesenstrasse viste dall'alto. (Foto: rl)

Quattro edifici, un obiettivo

In un quartiere residenziale di Winterthur, quattro case plurifamiliari hanno ora un proprio impianto di riscaldamento con termopompe dopo che per decenni dipendevano da un riscaldamento a gas centralizzato. Il progetto è stato avviato sulla base dello studio energetico globale realizzato dalla ditta di progettazione EH-V-Technik AG di Effretikon (ZH) per supportare l'amministrazione nella scelta della soluzione giusta.

Quattro case plurifamiliari in un quartiere residenziale di Oberwinterthur sono state finora riscaldate con il gas. L'impianto di riscaldamento esistente ha ora lasciato il posto a una moderna soluzione con pompe di calore geotermiche. E questo individualmente, per soddisfare le esigenze specifiche di ogni edificio anziché far capo a un unico sistema centralizzato. Dalla Oertli SIN 26TU alla Oertli SIN 75TU, qui ci sono quasi tutti i modelli della serie in diverse configurazioni. Mentre i valori di prestazione sono diversi per ciascun apparecchio, una cosa è sempre uguale: in ogni casa sono in funzione due pompe di calore. Questo per dei buoni motivi, come spiega l'installatore Arbnor Qehaja della A3 Gebäudetechnik AG di Seuzach (ZH): «Era necessario per ottenere la potenza richiesta, anche perché la distribuzione del calore avviene ancora tramite radiatori. La pompa di calore di maggiore potenza serve per il riscaldamento, mentre l'altra assicura la produzione di acqua calda e un eventuale supporto al riscaldamento.»



Il nuovo impianto in Ursulaweg 31/33.

Chiaro e tondo per la committenza

Mirko Gandolfo, direttore della EHV-Technik AG di Effretikon, ribadisce l'obiettivo primario dell'amministrazione all'avvio del progetto: essere neutri in termini di emissioni di CO₂ entro il 2030. Come di consueto, la sua ditta di progettazione ha elaborato uno studio specifico con diverse opzioni. «Dal 2018 abbiamo introdotto uno studio energetico globale di facile comprensione per i proprietari, le amministrazioni o gli investitori, una sorta di documento chiaro e tondo per la committenza.» A svolgere un ruolo centrale sono soprattutto i piani di investimento. «Per noi questo si è rivelato uno degli aspetti più importanti a lungo termine.» Al riguardo, menziona l'esempio delle «soluzioni con spese di investimento contenute»: «In una prima fase, queste soluzioni risultano generalmente più convenienti rispetto alle pompe di calore, ma in termini di spese operative sono spesso molto care.» Lo studio energetico globale considera sempre il lungo periodo.

Soluzione decentralizzata

A detta di Mirko Gandolfo, nel caso delle quattro case plurifamiliari tutti i fattori erano sin dall'inizio chiaramente a favore di una sostituzione con pompe di calore geotermiche. Insieme a Cyrill Waibel e a Lars Papst, rispettivamente consulente per ingegneri e consulente di vendita alla Meier Tobler, gli impianti sono stati progettati in modo specifico per i singoli edifici con i diversi modelli. Mentre prima tutte le case facevano capo a un unico impianto per il riscaldamento e l'acqua calda, oggi ci sono quattro soluzioni decentralizzate. Ciascuna casa ha due pompe di calore e quattro accumulatori, due per il riscaldamento e due per l'acqua calda. La configurazione è diversa in funzione della potenza richiesta. «Ma il principio è sempre lo stesso» conferma Lars Papst.



Lavoro di squadra vincente (da sinistra): Lars Papst, Cyrill Waibel, Mirko Gandolfo e Arbnor Qehaja.

«La pompa di calore di maggiore potenza serve per il riscaldamento, mentre l'altra assicura la produzione di acqua calda e un eventuale supporto al riscaldamento.»

Arbnor Qehaja



I diversi elementi del nuovo impianto in Pfaffenwiesenstrasse 50/52/54 (a sinistra e in alto) e uno dei collettori di distribuzione delle sonde geotermiche, interrato nel prato tra le case.

Nuovi spazi, maggiore potenza elettrica

Tenuto conto che tre delle case non avevano un locale tecnico, erano richieste nuove idee, ad esempio la conversione dei locali per biciclette. «Abbiamo considerato questo aspetto sin dall'inizio nel nostro progetto», afferma Mirko Gandolfo, «e provveduto a un riparo alternativo all'esterno degli edifici, dove ora si possono riporre le biciclette in sicurezza.» Un'ulteriore sfida era data dall'adattamento delle linee elettriche che portano la corrente agli edifici. «Queste linee non erano predisposte per le elevate potenze delle attuali pompe di calore, per cui abbiamo dovuto potenziarle in accordo con la città e i proprietari.» La casa gemella in Ursulaweg 23/25, ad esempio, dispone ora di un allacciamento da 80 ampère. Con le autorità comunali ci sono state discussioni anche per le trivellazioni destinate alle sonde geotermiche: «Non era permesso toccare gli alberi e le piante, ma ci siamo riusciti lo stesso.» Le trivellazioni si sono spinte fino a una profondità di 250 metri e bisognava lasciare uno spazio sufficiente attorno al giardino. «Per i collettori di distribuzione abbiamo realizzato dei pozzi specifici sotto la superficie erbosa», aggiunge l'installatore Arbnor Qehaja.

Passaggio al contesto urbano

La realizzazione è durata circa un anno e Mirko Gandolfo commenta: «È stato un progetto entusiasmante, anche perché non si tratta di impianti comuni». Secondo Lars Papst, questa realizzazione dimostra inoltre che in generale i progetti di risanamento si stanno spostando nel contesto urbano. «Mentre per un lungo periodo abbiamo sostituito gli impianti di riscaldamento soprattutto in case unifamiliari, ora ci si focalizza maggiormente sulle città e sugli agglomerati e quindi sulle case plurifamiliari.» (el)

Gli elementi principali dei 4 edifici

Ursulaweg 23/25:

- 1 pompa di calore Oertli SIN 26TU
- 1 pompa di calore Oertli SIN 50TU
- 2 accumulatori ACS da 1500 litri Meier Tobler Inter-Line IMSWP I 1500
- 2 accumulatori di calore/freddo da 1500 litri Oertli SMW 1501
- 5 sonde geotermiche, profondità 250 metri

Ursulaweg 27/29:

- 1 pompa di calore Oertli SIN 35TU
- 1 pompa di calore Oertli SIN 50TU
- 2 accumulatori ACS da 1500 litri Meier Tobler Inter-Line IMSWP I 1500
- 3 accumulatori di calore/freddo da 1000 litri Oertli SMW 1001
- 6 sonde geotermiche, profondità 250 metri

Ursulaweg 31/33:

- 1 pompa di calore Oertli SIN 35TU
- 1 pompa di calore Oertli SIN 50TU
- 2 accumulatori ACS da 1500 litri Meier Tobler Inter-Line IMSWP I 1500
- 3 accumulatori di calore/freddo da 1000 litri Oertli SMW 1001
- 6 sonde geotermiche, profondità 250 metri

Pfaffenwiesenstrasse 50/52/54:

- 1 pompa di calore Oertli SIN 35TU
- 1 pompa di calore Oertli SIN 75TU
- 2 accumulatori ACS da 2000 litri Meier Tobler Inter-Line IMSB I 2000
- 2 accumulatori di calore/freddo da 2000 litri Oertli SMW 2001
- 8 sonde geotermiche, profondità 250 metri



Ammodernamenti del riscaldamento realizzati con successo (da sinistra): Patrik Escher, Werner Zurkirchen e Leander Tscherrig con la pompa di calore Oertli SI-GEO 25-100. (Foto: rl)



Sotto l'edificio commerciale, in alto a sinistra l'edificio residenziale

Un edificio commerciale e uno residenziale a Glis (VS) non solo appartengono agli stessi coniugi, ma da decenni sono anche collegati tra loro per via sotterranea. Un edificio riscaldava anche l'altro. Ora la situazione è stata ribaltata con un risanamento che proietta nel futuro la combinazione non proprio usuale di elementi impiantistici all'insegna dell'efficienza e del rispetto del clima.

«La nuova pompa di calore Oertli SI-GEO 25-100 non preleva l'energia termica dal sottosuolo, bensì dalla rete anergica interrata nel territorio comunale di Briga-Glis», spiega il consulente di vendita di Meier Tobler Leander Tscherrig. «E questo non è nulla di eccezionale qui!» Ad essere eccezionale è invece l'edificio in cui si trova la nuova pompa di calore, rispettivamente la combinazione di due edifici.

La casa abitativa in Englisch-Gruss-Strasse è stata costruita nel 1984 dai coniugi Heidi e Stefan Escher. All'epoca era stata installata una caldaia a gasolio che distribuiva il calore tramite riscaldamenti a pavimento, mentre l'acqua calda era prodotta da boiler elettrici presenti in tutti gli appartamenti.

Edificio commerciale con solare termico

La seconda casa è stata realizzata nel 2002 e si presenta con un angolo di 90 gradi rispetto alla casa residenziale in Gliserallee. «A suo tempo era il primo edificio commerciale multipiano privato certificato Minergie nell'Alto Vallese», racconta Stefan Escher. Per lui e sua moglie Heidi è sempre stato importante agire in modo sostenibile: «Il clima ci sta molto a cuore.» In realtà è stata soprattutto la moglie ad occuparsi dei progetti delle case. E lo stesso vale per il risanamento.

L'edificio commerciale accoglie in particolare uffici, commerci, nonché un attico, «che però è autonomo in termini di



Visione di insieme dell'impianto (in alto), lo schermo touch dell'unità di gestione (al centro) e il nuovo gruppo di riscaldamento nell'edificio residenziale.



Leander Tscherrig e Patrick Escher con i coniugi proprietari Heidi e Stefan Escher (da sinistra).



«Il cervello di tutto il sistema» – Patrik Escher (al centro) con Werner Zurkirchen (a sinistra) e Leander Tscherrig (a destra) davanti all'unità di gestione.

impianti tecnici», spiega Heidi Escher. In passato, questa casa era riscaldata a partire dall'edificio residenziale tramite una tubazione interrata, una sorta di teleriscaldamento. La distribuzione del calore avveniva attraverso un sistema ad attivazione termica della massa, i cosiddetti TABS. E in estate lo stesso sistema serviva per raffrescare. L'acqua calda, invece, è prodotta con un impianto solare termico di 15 metri quadrati installato sul tetto dell'edificio commerciale. Tutto questo è rimasto invariato, a parte il fatto che ora è la pompa di calore a provvedere al riscaldamento. «E, nel migliore dei casi, il calore solare è utilizzato anche a supporto del riscaldamento, anche se solo in questo edificio», aggiunge l'installatore Patrik Escher della Gattlen Gebäudetechnik di Visp.

Combinazione ottimale

Il locale tecnico nell'edificio commerciale ha dovuto essere ampliato per poter accogliere il nuovo impianto. A tale scopo è stato sacrificato un archivio adiacente e creata un'apertura di collegamento. Ora l'intero impianto è installato in un unico luogo ed è composto da elementi nuovi ed esistenti. Il progetto è stato elaborato nel suo insieme da Patrik Escher in collaborazione con Werner Zurkirchen, consulente per ingegneri alla Meier Tobler. Quest'ultimo ci mostra l'unità di regolazione montata alla parete: «Il cervello di tutto il sistema è la nuova centralina allestita da Stefan Eggs della Eggs Automation di Gampel che gestisce l'intero impianto.» Il cuore dell'impianto è una pompa di calore

Oertli SI-GEO 25-100, affiancata da un accumulatore di energia Meier Tobler Feuron 1200/900 fabbricato su misura. «L'intero sistema è collegato all'installazione esistente che è stata adattata», conferma Patrik Escher. Così si riscaldano tutti gli spazi e l'attico nell'edificio commerciale, nonché gli appartamenti nell'altra casa. «Il calore viene ora trasferito nel senso opposto rispetto a prima, quindi dall'edificio commerciale a quello residenziale, sempre con la tubazione interrata.» Come spiega Patrik Escher, la caldaia e la cisterna del gasolio dell'edificio residenziale sono state smantellate, lasciando un ampio spazio da utilizzare in altro modo. «Nell'ex locale tecnico rimane solo un gruppo di riscaldamento per il sistema a pavimento, a sua volta gestito dall'unità di regolazione della Eggs Automation.» Nell'edificio commerciale, l'acqua calda è prodotta soprattutto tramite il solare termico, con l'eventuale supporto da parte della pompa di calore. «Per l'accumulatore combinato esistente è stata ottimizzata l'integrazione idraulica delle condotte, così da poter sfruttare ancora di più l'energia solare in regime di riscaldamento.»

Il nuovo impianto è stato installato nel settembre del 2023, dopo che il Comune aveva realizzato l'allacciamento alla rete anenergetica fino all'interno dell'edificio. «Da lì in poi tutto si è svolto molto in fretta e ci sono volute solo tre settimane per ultimare l'impianto», sottolinea Heidi Escher. Tutto funziona in modo ineccepibile: «E il nuovo sistema ha anche superato con successo il primo test invernale.» (el)



Dario Giovanoli, nel locale del riscaldamento di casa sua, insieme a Sorela Stancul, Product Manager SmartSolutions da Meier Tobler. Sullo sfondo SmartGuard, la scatola blu. (Foto: rl)

«Ne sono convinto: SmartComfort è una soluzione sensata dal punto di vista energetico!»

Dario Giovanoli è stato uno dei primi a far installare il nuovo dispositivo SmartComfort nella sua casa unifamiliare a Landquart (GR). Questo progettista ha partecipato allo sviluppo di SmartComfort ed è stato subito coinvolto quando si sono cercati gli impianti di prova per effettuare i test sul campo.

La scatola blu appesa ad una parete del locale del riscaldamento è subito rivelatrice: il futuro è già arrivato a casa di Dario Giovanoli e della sua famiglia. Qui SmartComfort è una realtà da marzo, dapprima nell'ambito di un test sul campo e ora come sistema del tutto regolare. «Ne sono convinto: SmartComfort è una soluzione sensata dal punto di vista energetico! Soprattutto in combinazione con SmartGuard, l'app che abbiamo pure installato.» Non è un caso che Dario Giovanoli sia stato uno dei primi a far installare SmartComfort. Dopo tutto, anche lui ha partecipato al suo sviluppo. «Come progettista, vedo chiaramente il vantaggio di una simile soluzione: semplifica il mio lavoro e quello degli installatori.» Dario aggiunge che regolare un sistema di riscaldamento radiante al momento della sua messa in funzione è sempre una fatica di Sisifo. «E SmartComfort è la soluzione migliore per evitarla, perché tutto avviene automaticamente.» Soprattutto in combinazione con un distributore SmartComfort che funziona con attuatori da 0 a 10 volt, perché il sistema è dotato di un vero e proprio bilanciamento idronico che rende superflua la regolazione dei singoli circuiti. L'uso di SmartComfort offre inoltre un potenziale di risparmio, soprattutto in abbinamento con

SmartGuard. Dario vede un ulteriore vantaggio nell'app destinata agli utenti «i quali possono non solo visualizzare in ogni momento le temperature nei singoli locali, bensì anche regolarle facilmente».

Risultati positivi

Dopo i test effettuati dall'Università Tecnica di Dresda all'inizio dell'anno (cfr. domotecnica.ch di giugno 2024), Meier Tobler ha condotto complessivamente 25 test sul campo in tutta la Svizzera della durata di tre o sei mesi, come conferma in loco Sorela Stancul, Product Manager SmartSolutions da Meier Tobler. «Una cosa è la teoria, un'altra è la pratica. I test sul campo sono stati effettuati per permetterci di scoprire e correggere eventuali errori.» I risultati si sono rivelati costantemente positivi, sia in termini di stabilità che di propagazione del calore, aggiunge Sorela Stancul.

Riduzione del consumo energetico di un quarto

Nella sua casa unifamiliare, la situazione di partenza per testare sul campo SmartComfort era particolare, spiega Dario Giovanoli. «La nostra casa è infatti composta da un'ala più vecchia e da una nuova costruzione che hanno dovuto essere armonizzate. Ecco perché abbiamo due gruppi di riscaldamento.» Il primo viene utilizzato per l'ala più vecchia dove ci sono radiatori e un sistema di riscaldamento radiante; il secondo è destinato alla nuova costruzione dotata di un sistema di riscaldamento a pavimento che nel contempo assicura anche il raffrescamento. Questo sistema è alimentato da una pompa di calore aria-acqua Mitsubishi Electric Ecodan fornita da Meier Tobler. Durante i lavori di risanamento dell'impianto di riscaldamento sono stati inoltre installati un nuovo accumulatore d'acqua da riscaldamento da 300 litri e un nuovo scaldacqua da 400 litri. «Dalla fine

«Come progettista, vedo chiaramente il vantaggio di una simile soluzione: semplifica il mio lavoro e quello degli installatori.»

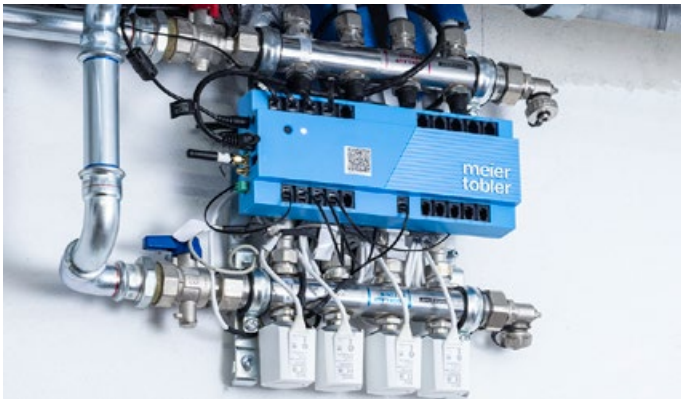
Dario Giovanoli

della ristrutturazione e dalla messa in funzione della pompa di calore all'inizio del 2023 il nostro consumo energetico si è ridotto di un quarto, anche se ora abbiamo circa 100 metri quadrati di spazio abitativo in più!»

Dario Giovanoli è molto soddisfatto del risultato. Nonostante la situazione iniziale fuori dal comune, ci sono voluti solo pochi giorni per bilanciare perfettamente il sistema. «Da allora godiamo di un eccellente comfort abitativo in tutta la casa.»

Occorre cambiare mentalità

Per Dario Giovanoli, le soluzioni intelligenti come SmartComfort e SmartGuard sono il futuro. «Secondo me, occorre cambiare mentalità nel nostro settore fortemente legato alle tradizioni. In passato l'obiettivo da soddisfare era semplicemente evitare che i residenti avessero freddo. Oggi, invece, è richiesta una maggiore consapevolezza dell'uso accorto delle risorse. A mio avviso, si dev'essere ancora più attenti ad evitare di sprecare inutilmente energia, e architetti e progettisti di impiantistica dovranno in futuro tener conto già in fase di progettazione del crescente fabbisogno energetico per il raffrescamento.» (el)



Il nuovo impianto nella casa di Dario Giovanoli (in alto a destra) con la pompa di calore aria-acqua Mitsubishi Electric Ecodan fornita da Meier Tobler, il nuovo accumulatore d'acqua da riscaldamento Oertli da 300 litri e il nuovo scaldacqua Oertli da 400 litri (in alto a sinistra). Primo piano di SmartComfort, il distributore blu (a sinistra).

Grundfos COMFORT – nuova serie

Grazie alla nuova serie di circolatori Grundfos COMFORT, l'acqua calda sanitaria negli edifici residenziali è subito disponibile.



Un circolatore COMFORT di Grundfos fa sì che l'attesa per l'acqua calda nei punti di prelievo e sotto la doccia negli edifici residenziali sia un ricordo del passato. L'acqua calda sanitaria è disponibile immediatamente, una comodità che sa quasi di lusso.

Nella nuova serie ampliata, tutti i modelli offrono una diversa modalità di regolazione per soddisfare le esigenze di tutte le economie domestiche.

La nuova serie in dettaglio

- COMFORT per il funzionamento continuo: ideale per economie domestiche in cui le prescrizioni locali richiedono un funzionamento 24/7 o quando è previsto un comando esterno.
- COMFORT T con regolazione della temperatura: ideale per economie domestiche senza un piano di prelievo definito, in cui si dà importanza al comfort. Fino al 25 per cento di risparmio di energia termica rispetto al funzionamento continuo.
- COMFORT TU con timer digitale e regolazione della temperatura: ideale per economie domestiche con tempi di prelievo fissi. Fino al 56 per cento di risparmio di energia termica rispetto al funzionamento continuo.

- COMFORT TA con regolazione AUTOADAPT: ideale per economie domestiche in cui la definizione di un piano di prelievo è complessa. Per le abitazioni di vacanza, una regolazione aggiuntiva della temperatura è molto adatta. Fino al 67 per cento di risparmio di energia termica rispetto al funzionamento continuo.

Buoni motivi per la serie COMFORT

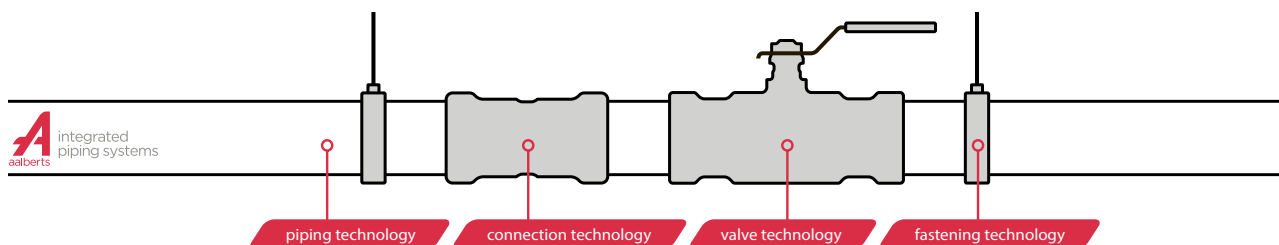
- Risparmio di tempo: l'acqua calda è subito disponibile al punto di prelievo o sotto la doccia.
- Risparmio di acqua: fino a 38 000 litri all'anno per economia domestica.
- Igiene ottimizzata: acqua pulita e priva di germi.

 www.grundfos.com/ch



VSH XPress in acciaio inox 304 (V2A): alta qualità e resistenza alla corrosione

Aalberts integrated piping systems completa il sistema di installazione con VSH XPress in acciaio inossidabile 304 (V2A).



VSH XPress in acciaio inossidabile 304 (V2A) è la soluzione ideale per sistemi di riscaldamento e raffreddamento, nonché per impianti solari e di aria compressa. Il sistema apre un ampio ventaglio di applicazioni in cui si richiedono alternative di alta qualità resistenti alla corrosione e una tecnologia di pressatura affidabile e sicura.

Il sistema di installazione è costituito da tubi VSH SudoXPress in acciaio inossidabile 1.4301 (AISI 304) e dei rispettivi raccordi di sistema VSH XPress in acciaio inossidabile con profilo M e guarnizione toroidale in EPDM inserita di fabbrica con funzione «Leak Before Pressed» (LBP). VSH XPress in acciaio inossidabile 304 (V2A) comprende un'ampia gamma di pezzi speciali e tubi nei diametri da 15 a 108 mm.

Caratteristiche principali

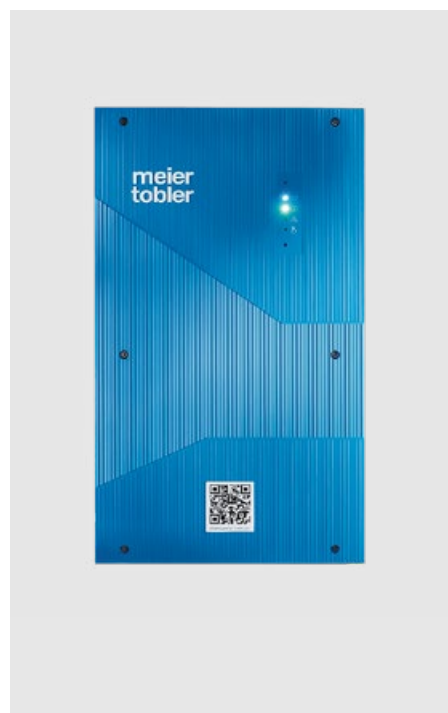
- Resistenza alla corrosione, solidità, lunga durata
- Componenti di sistema integrati da 15 a 108 mm
- Tecnica di giunzione rapida e sicura con profilo M
- Chiara marcatura con logo «no acqua potabile»
- Maggiore sicurezza grazie alla funzione «Leak Before Pressed»
- Elementi di tenuta in EPDM di alta qualità per temperature da -35 °C a 135 °C, fino a 150 °C per brevi periodi
- Utilizzo di pressatrici esistenti dell'assortimento VSH XPress
- Compatibilità con altri prodotti di Aalberts integrated piping systems adatti per applicazioni corrispondenti

 aalberts-ips.de/produkte



Oertli LAN 1118CP: riscaldare, raffreddare e produrre acqua calda ad alta efficienza

La pompa di calore aria-acqua Oertli LAN 1118CP con compressore inverter e refrigerante naturale R290 è particolarmente silenziosa ed eroga una potenza termica di ben 11,5 chilowatt con A-7/W35. E grazie a SmartGuard di Meier Tobler, questa macchina risulta ancora più affidabile ed efficiente.



Il compressore inverter e il refrigerante naturale R290 fanno della pompa di calore aria-acqua Oertli LAN 1118CP per installazione esterna una delle più moderne macchine di questo genere. L'R290 (propano) è il refrigerante ecocompatibile del futuro, perché vanta un GWP (Global Warming Potential) minimo pari a 3 che contribuisce a ridurre le emissioni di gas serra fluorurati. Inoltre, l'R290 dispone di ottime proprietà termodinamiche.

Grazie alla tecnologia inverter si ottengono la riduzione progressiva della potenza in regime di carico parziale, la produzione opzionale di acqua calda e diverse possibilità di ampliamento. L'elevato rendimento è frutto di un evaporatore ottimizzato per il riscaldamento e di uno sbrinamento ad alta efficienza tramite inversione del ciclo. Nella pompa di calore sono inoltre integrati un filtro e un flussostato.

Silenziosa e semplice da gestire

La Oertli LAN 1118CP è dotata di un ventilatore assiale a basso regime e di un compressore sospeso su antivibranti che la rendono una delle macchine più silenziose disponibili sul mercato. Il livello di potenza sonora in modalità notturna è di soli 48 dB(A), ciò che consente di ridurre la distanza dagli edifici adiacenti.

Sicura ed efficiente

Come tutte le pompe di calore di Oertli, anche la LAN 1118CP è dotata di SmartGuard. SmartGuard 2.0 è una soluzione sviluppata da Meier Tobler per gestire online le pompe di calore, al fine di garantire un funzionamento possibilmente efficiente e affidabile che preserva i materiali. Consente inoltre l'accesso da remoto in qualsiasi momento.

La Hydrotower opzionale, omologata SSIGA, con accumulatore inerziale e scaldacqua, trasforma la Oertli LAN 1118CP in un interessante sistema all-in-one.

Secondo la piattaforma Topten (topten.ch), Oertli LAN 1118CP è anche uno degli apparecchi più efficienti disponibili sul mercato.

 meiertobler.ch/lan1118cp



Aerotermi con nuova tecnologia AL-KO ORION®

I requisiti richiesti ai sistemi centralizzati e decentralizzati di trattamento dell'aria sono aumentati. A essere fortemente richieste dai committenti e dai gestori di immobili sono soprattutto le soluzioni su misura. L'attuale generazione di aerotermi con nuova tecnologia AL-KO ORION è la scelta migliore, anche per applicazioni complesse.



Con il nuovo stadio di sviluppo, AL-KO Air Technology porta gli aerotermi delle serie INDUSTRIE e KOMFORT al livello successivo. Nelle versioni INDUSTRIE EC e KOMFORT EC, gli aerotermi AL-KO ORION offrono un ampio ventaglio di opzioni di personalizzazione.

Gli aerotermi AL-KO ORION sono tutti dotati di motori EC ad alta efficienza. Rispetto ai modelli precedenti, le unità di nuova generazione consentono un risparmio energetico fino al 40 per cento a parità di prestazioni. Le ventole ottimizzate sotto il profilo tecnico dei flussi con motori a commutazione elettronica garantiscono una riduzione di 5 dB del livello di rumore. Per i modelli della serie INDUSTRIE sono disponibili diversi scambiatori di calore a scelta: le ampie superfici di scambio consentono un funzionamento con le basse temperature di mandata delle pompe di calore, nonché il raffrescamento tramite chiller.

Moderna tecnica di regolazione, molteplici opzioni

La regolazione BASIC con controllo della velocità in funzione della temperatura offre la possibilità di collegare due aerotermi e funzioni di base per il risparmio energetico. La variante di regolazione PREMIUM dispone di molte più opzioni per le applicazioni di riscaldamento e raffrescamento dell'aria con un massimo di 10 unità: regime temporizzato in funzione della temperatura, abilitazione esterna, funzione barriera a lama d'aria, modalità calore statico o spegnimento differito del ventilatore.

L'unità ambiente PREMIUM con display a colori visualizza in chiaro tutti i parametri operativi e una notifica di allarme e di funzionamento. L'impostazione dei parametri e dei setpoint è protetta da password e può essere eseguita localmente tramite unità di controllo manuali o un sistema bus dell'edificio (ad es. Modbus o BACnet). La variante PREMIUM con regolazione di zona consente di avere diversi livelli di temperatura all'interno di un edificio.

Funzionamento combinato, ampia gamma di accessori

Il funzionamento combinato con i nuovi modelli AL-KO ORION è possibile anche in caso di sostituzione di vecchi sistemi di regolazione o di aerotermi (anche con motori AC e convertitori di frequenza level 4B2). Gli accessori AL-KO sono compatibili con le nuove unità.

 meiertobler.ch/aerotermini



Semplicemente evoluta

Wilo-Stratos MAXO è la prima pompa di circolazione dotata di interfaccia utente intuitiva con già integrate le corrette modalità di regolazione per le diverse applicazioni.



Wilo-Stratos MAXO ridefinisce il concetto di efficienza di sistema: grazie alle innovative funzioni di risparmio energetico e alle nuove modalità di regolazione si ottiene un alto rendimento del sistema. La pompa smart garantisce inoltre la massima compatibilità con i sistemi esistenti, a beneficio di un enorme risparmio di tempo in sede di sostituzione. In fatto di connettività è inoltre fra le pompe più evolute disponibili sul mercato. Scoprite come Wilo vi semplifica la vita a lungo termine.

Tutto semplicemente perfetto

- Regolazione semplificata: impiego intuitivo grazie alla selezione guidata dell'impostazione in funzione dell'applicazione specifica, combinata con l'ampio display e il pulsante verde.
- Sostenibilità semplificata: massima efficienza energetica grazie alle funzioni innovative e ottimizzate di risparmio (ad es. No-Flow Stop).
- Intelligenza semplificata: efficienza di sistema ottimale grazie alle nuove funzioni di regolazione come ad esempio Dynamic Adapt plus, Multi-Flow Adaptation, T-const. e ΔT -const.
- Connettività semplificata: interfacce di comunicazione di ultima generazione (ad es. Bluetooth) per il collegamento a terminali mobili e a sistemi diretti di collegamento e di comando tramite Wilo Net.

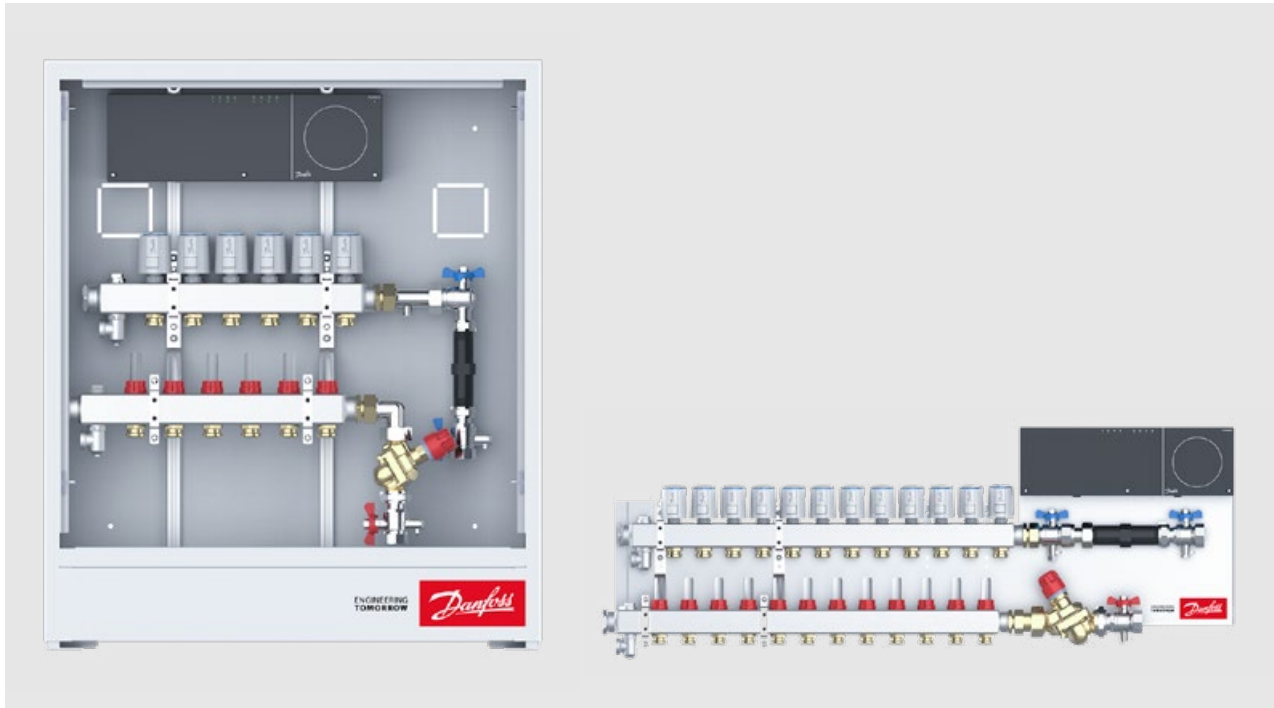
- Igiene semplificata: zero preoccupazioni con la Wilo-Stratos MAXO-Z grazie al riconoscimento della disinfezione termica.
- Installazione semplificata: massima comodità nell'installazione elettrica grazie al generoso e funzionale vano morsetti e al Wilo-Connector ottimizzato.

 wilo.ch/einfach-besser



Danfoss UnoFloor: disimballare, collegare, fatto!

Le unità di distribuzione premontate e cablate per riscaldamenti a pavimento offrono una soluzione rapida e sicura in caso di installazione in nuove costruzioni o di risanamento di case plurifamiliari. In combinazione con i termostati ambiente Danfoss consentono una regolazione ideale della temperatura ambiente.



Premontaggio su misura: prodotti di qualità e comprovate soluzioni Danfoss all'insegna dell'affidabilità e della facilità di gestione.

La progettazione e l'installazione di un sistema di controllo del riscaldamento a pavimento non potrebbero essere più semplici. Le unità di distribuzione preassemblate e cablate Danfoss semplificano il lavoro dei tecnici specializzati.

Il tempo è denaro: vale per la progettazione, l'ordinazione e anche sul cantiere. La rapida scelta della giusta unità di distribuzione Danfoss UnoFloor fra i numerosi modelli disponibili agevola il processo di progettazione e fa risparmiare fino a 1,5 ore in sede di montaggio – un vantaggio decisivo.

Comprovata sicurezza

Prevenzione degli errori sul cantiere grazie al montaggio in fabbrica di tutti i componenti. La prefabbricazione su misura delle unità di distribuzione in acciaio inossidabile con set di raccordo e il cablaggio completo degli attuatori garantiscono la massima sicurezza nella regolazione del riscaldamento a pavimento.

Copertura di protezione

La copertura di protezione in dotazione protegge l'unità di distribuzione dalla polvere durante la fase di costruzione. L'intera unità è fornita in una sola scatola, il che ottimizza il flusso di materiale ed evita rifiuti da imballaggio.

Varianti

UnoFloor Comfort Icon: unità di distribuzione premontata e precablata a incasso.

UnoFloor EasyFit: ottimizzata per l'integrazione in una cassetta a basamento (a cura del committente).

 danfoss.com/de-ch/

«Le pompe di calore sono la tecnologia chiave per compiere la transizione termica»



Alexandra Märki guarda con fiducia al futuro.
(Foto: rl)

Alexandra Märki è direttrice dell'Associazione professionale svizzera delle pompe di calore (APP). Nell'intervista prende posizione sul calo delle cifre di vendita a inizio 2024 e sottolinea che non ha senso posticipare la sostituzione degli impianti di riscaldamento a combustibili fossili con tecnologie sostenibili, come le pompe di calore, perché si mette a rischio il raggiungimento degli obiettivi climatici.

domotecnica.ch: Signora Märki, la pompa di calore è stata negli ultimi anni uno dei prodotti impiantistici più richiesti. Cosa ha significato per lei e per la sua associazione?

Alexandra Märki: Questo ci dimostra che i temi della transizione energetica e della transizione termica sono percepiti dalla popolazione. Le pompe di calore esistono ormai da decenni, ma è solo negli ultimi anni che c'è stata una massiccia espansione. Ciò significa che stiamo rinunciando ai sistemi di riscaldamento a combustibili fossili, cosa che sta molto a cuore alla nostra associazione e a me personalmente. Le pompe di calore sono la tecnologia chiave per compiere la transizione termica. Si tratta di una tecnologia evoluta, di alta qualità, affidabile, silenziosa e rispettosa dell'ambiente.

E ciò nonostante nel 2024 si avverte un certo calo della domanda. Qual è il motivo secondo lei?

Nel primo trimestre del 2024 le cifre di vendita sono effettivamente crollate rispetto all'anno precedente. Non solo in Svizzera, ma in tutta l'Europa. Nessuno sa esattamente il motivo. Sembra una combinazione di diversi fattori. Da un lato l'enorme crescita registrata negli anni precedenti, che non poteva perdurare nel tempo. A ciò si aggiungono molti altri fattori, come l'elevato tasso di riferimento, gli alti prezzi dell'elettricità, combinati con il basso prezzo del gas, e le notevoli scorte di apparecchi. Constatiamo inoltre una certa insicurezza e un atteggiamento attendista da parte dei proprietari di immobili.

Per quali ragioni?

È possibile che questa riluttanza sia legata al programma di impulso che entrerà in vigore il 1° gennaio 2025 con la legge sul clima e sull'innovazione. Sono stati annunciati contributi supplementari per la sostituzione degli impianti di riscaldamento. A quanto pare, molti proprietari pensano che riceveranno più soldi e quindi aspettano. Molti non sanno però che questi incentivi finanziari sono destinati soprattutto a due ambiti: la sostituzione dei sistemi di riscaldamento elettrico diretto e l'utilizzo di pompe di calore con una potenza superiore a 70 chilowatt. Questo non riguarda né le case unifamiliari, né le piccole case plurifamiliari. L'atteggiamento attendista non porta dunque a nulla, così come l'attendere una maggiore diffusione dei refrigeranti naturali.

l'Unione europea intende infatti vietare alcuni refrigeranti per le pompe di calore utilizzate nel settore privato e offrire solo prodotti con refrigeranti naturali. Dove si posiziona la Svizzera al riguardo?

La Svizzera seguirà a ruota. Molti prodotti sono fabbricati in Europa, per cui questo ci toccherà in ogni caso. Da noi la questione è disciplinata dalla ORRPChim, di nuovo sottoposta a revisione. Noi partecipiamo al gruppo di lavoro creato ad hoc dall'Ufficio federale dell'ambiente. È chiaro che ci sarà un progressivo passaggio dai refrigeranti sintetici a quelli naturali. Questo processo durerà comunque parecchi anni. È importante sottolineare che oggi tutti i refrigeranti sintetici sono ancora autorizzati e lo rimarranno per molto tempo. Chi acquista oggi una pompa di calore che si avvale di questi refrigeranti potrà utilizzarla, sottoporla a manutenzione e ripararla fino al termine del suo ciclo di vita. Non bisogna dimenticare una cosa: ogni singola pompa di calore contribuisce al raggiungimento degli obiettivi climatici, a prescindere dal tipo di refrigerante.

I refrigeranti naturali, come ad esempio il propano, richiedono misure di sicurezza aggiuntive. Il settore è pronto a gestire la questione?



Alexandra Märki durante l'intervista.

Il propano è uno dei refrigeranti naturali conosciuti da più tempo e le macchine a propano esistevano già molto prima delle pompe di calore con refrigeranti sintetici. Quindi c'è una certa esperienza. Ciò nonostante, le misure di sicurezza dipendono ad esempio dalla rispettiva quantità di carica di refrigerante e dalla situazione specifica sul posto. Il rischio deve essere perciò valutato caso per caso. Il pericolo maggiore sussiste in caso di fuoriuscita del propano. Ecco perché tutte le macchine sono dotate di rilevatori. Sono comunque necessari dei piani di sicurezza. Il settore e in particolare i fabbricanti stanno lavorando a pieno regime per sviluppare e ottimizzare questi piani. Ma è chiaro che rimangono delle incertezze, anche perché il legislatore non prevede disposizioni per ogni specifico caso.

Cosa raccomanda agli installatori che non sanno manipolare a regola d'arte i refrigeranti naturali?

Stiamo lavorando con altre associazioni per mettere a punto delle formazioni. Noi stessi abbiamo creato un centro di coordinamento e pubblicato diverse informazioni sul nostro sito. Inoltre, specialisti e privati possono chiamarci in caso di domande.

Cosa fate per promuovere ancora di più le pompe di calore con refrigeranti naturali?

A nostro avviso, una promozione non è necessaria. Non vogliamo nemmeno parlare di refrigeranti nuovi o vecchi. Abbiamo le migliori macchine omologate. Ritengo che il nostro compito debba essere quello di mantenere alto il livello di fiducia in questa tecnologia, a prescindere dal tipo di refrigerante.

Come giudica la situazione degli incentivi finanziari?

Gli incentivi sono disciplinati a livello cantonale e sono piuttosto costanti. Alcuni Cantoni li hanno tuttavia ridotti e in effetti si nota un certo calo nel numero di nuovi impianti installati. In linea di massima, il tema del riscaldamento non figura in cima alla lista delle priorità della popolazione. Basta che la temperatura interna sia giusta e che il riscaldamento funzioni. Ci vogliono perciò degli incentivi affinché la gente affronti la questione del riscaldamento.

Come si evolverà il mercato nei prossimi cinque anni?

La domanda non è più in calo, ma credo che quest'anno e il prossimo rimarremo sui livelli attuali. Ritengo importante sottolineare che la strada per raggiungere gli obiettivi climatici 2050 è ancora molto lunga. Per questo motivo, la domanda deve di nuovo aumentare parecchio. Sono convinta che possiamo e dobbiamo sostituire molti più impianti di riscaldamento a combustibili fossili rispetto al passato. (el)

La sostenibilità semplificata

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

Equilibrio tra passato e presente



Per Céline Hähni è molto importante il dialogo regolare con i membri della sua squadra. (Foto: rl)

Dal settembre 2023, Céline Hähni è responsabile del reparto Tecnica in seno alla divisione Servizio da Meier Tobler. È a capo di una squadra di 13 collaboratrici e collaboratori, la maggioranza dei quali è più anziana e più esperta di lei in materia. La giovane responsabile parla delle esperienze fatte con la sua squadra diversificata.

«Solo quattro membri della squadra sono più giovani di me. E lo trovo molto bello.», afferma ridendo Céline Hähni. La sua squadra è composta da 13 persone, alcuni delle quali lavorano in azienda da più di 20 anni e vantano un grande bagaglio di conoscenze ed esperienze. «In squadra abbiamo un mix di specialisti molto diversi tra loro, e ognuno apporta il proprio contributo alla nostra cultura aziendale.», dichiara Céline. Anche il fatto di aver assunto, poco più che trentenne, la funzione di responsabile del reparto Tecnica in seno alla divisione Servizio 12 mesi fa, è stato un passo consapevole nel suo percorso professionale: «È una grande opportunità di cui sono molto grata.»

La squadra in primo piano

«Per me è importante presentarmi non tanto come donna in una posizione dirigenziale, ma piuttosto come una persona giovane in una funzione di questo tipo.», afferma riflessiva. «Metto la mia squadra diversificata in primo piano. Penso sia molto più un'espressione di diversità che una mera questione di genere.» Per Céline Hähni, il mix di persone di età diverse si rivela essere un fattore vincente. «In realtà è qualcosa che va da sé.», puntualizza. «Secondo me, la collaborazione intergenerazionale offre molti vantaggi. È un equilibrio tra passato e presente.» Alcuni

contribuiscono con il loro bagaglio di esperienze e il loro know-how, altri con nuove idee e proposte. Per lei, discutere gli uni con gli altri non solo è naturale, bensì «è addirittura essenziale». Da un lato ci vogliono punti di vista diversi e, dall'altro, occorre nuovamente anche il denominatore comune del successo aziendale.

Pensare fuori dagli schemi

Come interpreta Céline Hähni il suo ruolo? «Faccio parte della squadra. Non mi metto in primo piano e non sono neppure una persona spavalda. Quando si tratta di prendere decisioni, il fattore più importante per me è l'obiettivo da raggiungere. Poi lascio fare alle mie collaboratrici e ai miei collaboratori.» Per Céline è però molto importante che «le mie collaboratrici e i miei collaboratori pensino sempre anche fuori dagli schemi». Il suo reparto costituisce un'interfaccia cruciale in seno all'organizzazione del Servizio, ciò che rende essenziale la collaborazione con le altre divisioni. «Mi fido completamente delle mie collaboratrici e dei miei collaboratori che sono sperimentati e competenti. Oltre a definire gli obiettivi, il mio compito consiste nell'assisterli durante il loro lavoro. Conosco le loro capacità su cui posso fare affidamento.» In quest'ambito, l'apprezzamento è un fattore chiave nei rapporti reciproci.

Il primo anno di Céline Hähni da responsabile del reparto Tecnica è ormai alle spalle e le esperienze fatte la incoraggiano: «Lo scambio regolare, il dialogo costante e l'andare gli uni incontro agli altri è un metodo che funziona.». Céline si sente bene, il lavoro le piace. «Sono particolarmente affascinata dal fatto che dirigere aumenta la tua umanità.» (el)

«Il risanamento di un sistema di riscaldamento è relativamente semplice da realizzare»



Ferhat Özdemir è consulente di vendita da Meier Tobler ed è ferratissimo in materia di ristrutturazione degli edifici esistenti. In questa intervista, ci spiega qual è il modo migliore di procedere.

domotecnica.ch: Signor Özdemir, quali sono i primi interventi da attuare quando si ristruttura? Risanare l'impianto di riscaldamento, sostituire le finestre, coibentare le facciate?

Ferhat Özdemir: La scelta è molto individuale e dipende da vari fattori. Prima di tutto, le proprietarie e i proprietari degli immobili devono essere consapevoli della serie di interventi di ristrutturazione che occorre intraprendere non solo in termini di tempo ma anche finanziariamente. Se si tratta solo di risanare l'impianto di riscaldamento, in tal caso consiglio di avvalersi di una prima consulenza. Anche noi di Meier Tobler abbiamo i nostri esperti di prima consulenza che saranno lieti di consigliare la clientela in materia. Questa prestazione di servizio è gratuita per le proprietarie e i proprietari degli immobili oppure è sovvenzionata dal rispettivo cantone di domicilio.

E se oltre a risanare l'impianto di riscaldamento occorre fare di più?

Allora è sicuramente necessario richiedere un CECE Plus, ossia un Certificato Energetico Cantonale degli Edifici. Questa valutazione prevede un'analisi approfondita dell'intero edificio che contempla pure le facciate e le finestre. Per questa analisi occorre invece rivolgersi agli esperti CECE.

Cos'è più sensato: richiedere una prima consulenza o un'analisi CECE?

Dipende dagli obiettivi della proprietaria o del proprietario dell'immobile. Il risanamento di un impianto di riscaldamento è relativamente semplice da realizzare e dura all'incirca due settimane. Se poi si devono anche coibentare le facciate e sostituire le finestre, ci vuole più tempo. In quel caso, l'abitabilità dell'edificio è pregiudicata per un periodo di tempo più lungo e, soprattutto, i costi sono più elevati.

Le prescrizioni o le leggi in materia dettano il processo?

No, le proprietarie e i proprietari sono liberi di prendere le proprie decisioni.

Come si svolge una prima consulenza?

Un esperto di prima consulenza si reca in loco, quindi fa un rapporto basato sull'analisi della situazione effettiva. Poi presenta varie possibilità per risanare un sistema di riscaldamento esistente. Se le proprietarie o i proprietari optano per una variante proposta, l'intervento viene affidato ad un'azienda installatrice e noi forniamo i prodotti.

E quando si tratta di una ristrutturazione di più ampia portata?

Anche in questo caso è l'azienda installatrice ad assumere la guida dell'intervento. Quest'ultima si mette in contatto con i vari esperti in ristrutturazione nei singoli settori. A volte, però, può anche essere utile incaricare uno studio di architettura o una società di direzione dei lavori.

Cosa bisogna tener presente in materia di incentivi?

Questo aspetto varia da un cantone all'altro. Possiamo già fornire informazioni al riguardo nell'ambito della prima consulenza. La richiesta di incentivi viene però effettuata in collaborazione con l'azienda installatrice. (el)

Ecco il parere dell'esperta di sostenibilità



Sayuri Berini è Business Developer Sostenibilità da Meier Tobler.

«Uno studio su larga scala condotto dall'Empa nel 2021 ha analizzato il parco immobiliare della Svizzera per determinare la necessità di risanamento e le misure d'intervento. All'epoca si è giunti alla seguente conclusione: le ricercatrici e i ricercatori raccomandano di procedere quanto prima alla ristrutturazione dei tetti e alla sostituzione delle finestre negli edifici più vecchi, perché questi interventi permettono di ridurre il fabbisogno di energia per il riscaldamento e il raffrescamento del 20-30 per cento. Raccomandano inoltre di risanare l'impianto di riscaldamento in tutti i tipi di edifici. Si tratta di due misure che consentono di abbassare in modo significativo i costi energetici correnti.»





Conclusione festosa

Il 28 giugno 2024 si è conclusa festosamente la «Company Challenge» (la sfida aziendale) a cui hanno partecipato le apprendiste e gli apprendisti di Meier Tobler (domotecnica.ch ne ha parlato nel suo numero di marzo). Per l'occasione è stato organizzato un evento presso la cooperativa «Die Cuisine» di Zurigo durante il quale è stato premiato il progetto vincitore denominato «Risparmiare energia abbassando la temperatura del riscaldamento». All'evento era pure presente Roger Basler, CEO di Meier Tobler, che ha elogiato le apprendiste e gli apprendisti per il loro impegno: «Con i vostri progetti avete fatto un enorme passo avanti e mostrato a tutti in azienda cosa si può migliorare.». (el)

Vendita di Meier Tobler Igiene dell'aria SA

Lo scorso giugno, Meier Tobler ha venduto la sua divisione «Igiene dell'aria» al Gruppo Hältg. Così facendo, Meier Tobler si focalizza maggiormente sui suoi settori operativi, ossia Commercio, Riscaldamento, Climatizzazione e Servizio. La società Meier Tobler Igiene dell'aria SA è nata nel 2009 grazie a due acquisizioni e da allora si è sviluppata come azienda indipendente con 25 dipendenti in due sedi. (el)

 meiertobler.ch/media

Passare subito agli scaldacqua a pompa di calore

Con l'entrata in vigore dell'Ordinanza sull'efficienza energetica (OEEne) il 1° gennaio 2024 e una volta trascorso il periodo di transizione di un anno, la vendita di scaldacqua convenzionali con una capacità superiore a 149 litri non sarà più autorizzata a decorrere dal 1° gennaio 2025. A partire da questa data, quindi, Meier Tobler non terrà più questi prodotti nel suo assortimento. Gli articoli ancora in stock saranno sventuti fino ad esaurimento delle scorte entro la fine di quest'anno. Come alternativa sostenibile Meier Tobler propone gli scaldacqua a pompa di calore. Questi apparecchi consumano circa il 60 per cento in meno di elettricità rispetto agli scaldacqua convenzionali. Sono invece tuttora disponibili gli scaldacqua a colonna e da incasso con dimensioni conformi al sistema di misurazione svizzero (SMS). (el)

 meiertobler.ch/oeene

Meier Tobler in tre minuti

«Noi siamo Meier Tobler», il nuovo video aziendale presentato dal CEO Roger Basler, mostra scene di lavoro quotidiano e dà voce a molte collaboratrici e molti collaboratori di tutte le regioni della Svizzera. Finisce poi con la frase: «Noi siamo pronti! E tu?». Ed è «pronto» anche il video, ora visibile online. (el)



Sfida fra giovani professionisti



I Campionati svizzeri della tecnica della costruzione si svolgeranno quest'anno dal 23 al 27 ottobre 2024 nell'ambito della fiera d'autunno di Sciaffusa. La competizione è organizzata da suissetec e permette a giovani professionisti attivi nei settori impianti sanitari, riscaldamento, opere da lattoniere, involucro edilizio e ventilazione di sfidarsi. Meier Tobler sostiene l'evento come sponsor per il materiale. (el)



Consiglio per la sicurezza sul lavoro:

5 + 5 = sicurezza

Quando si lavora con l'elettricità, la sicurezza viene prima di tutto. Secondo la Suva, ogni anno fino a tre elettricisti perdono la vita sul lavoro in seguito ad un infortunio causato da scosse elettriche, e circa 50 sono vittime di infortuni gravi. In collaborazione con Electrosuisse e altre organizzazioni del settore elettrico, la Suva ha elaborato le «5 + 5 regole vitali per chi lavora con l'elettricità». Ecco: ❶ Assegnare incarichi precisi. ❷ Impiegare personale idoneo. ❸ Utilizzare attrezzature di lavoro in perfetto stato. ❹ Utilizzare i dispositivi di protezione. ❺ Mettere in funzione solo impianti verificati. Sia i dipendenti che i superiori devono attenersi sistematicamente alle «5 + 5 regole vitali». In quest'ambito, le istruzioni e i controlli di sicurezza sono una parte importante del lavoro. (el)



Agenda

Troverete una panoramica dei prossimi eventi sul sito di Meier Tobler:

 meiertobler.ch/events

Impressum

Editore:
Meier Tobler SA
Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach

Contatto
marketing@meiertobler.ch

Responsabile:
Patrick Villard,
responsabile Marketing

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

Fotografie:
René Lamb (rl)
Stefano Schröter (ss)
Sandra Gill (sg)

Foto di copertina:
René Lamb (rl)

Lettorato:
Eva Koenig

Traduzione:
Annie Schirrmeister, Diego Marti,
Agnès Boucher

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

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

Tiratura: 17'000 copie
Edizione: ottobre 2024

Cambi di indirizzo:
datamanagement@meiertobler.ch

 Prodotto di stampa finanzia
contributo per il clima
ClimatePartner.com/1006-2401-001

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



Clientela Meier Tobler

I Signori delle Api

Tutto è iniziato con due popolazioni di api nel 2018 e oggi sono 55. I fratelli Matteo e Andrea Tamagni hanno creato un piccolo e grazioso paradiso agricolo con le loro api e 20 mucche sulle terre di famiglia in Val Morobbia, sopra Giubiasco (TI). Ed è accanto alla loro attività professionale nel settore dell'impiantistica che se ne occupano con tanta dedizione e molto impegno.

Giallo, rosso, blu o verde: ognuna delle 55 arnie colorate ospita una colonia di api. E si trovano in quattro luoghi diversi sulla proprietà dei fratelli Tamagni in Val Morobbia. «Qui vicino alla strada e sopra, dove c'è la fattoria, le api producono miele di fiori, mentre nella quarta postazione, più a valle, producono miele di acacia», spiega Matteo Tamagni. Il co-titolare della ditta Martinoni e Tamagni Impianti Sanitari Riscaldamento a Giubiasco (TI) e suo fratello Andrea hanno

rilevato la proprietà dei genitori nel 2011 e iniziato l'attività di allevatori con due mucche, a cui si è aggiunta l'attività di apicoltori avviata nel 2018. Oggi possiedono 20 mucche e 55 popolazioni di api. «In estate, ci occupiamo complessivamente di 70'000 api ad arnia», racconta Andrea Tamagni. Quest'ultimo affianca il fratello in ditta e gestisce anche una propria attività di consulenza nel settore dell'impiantistica. Per poter raccogliere il miele alla fine di luglio, si deve porre un melare con dieci telaini sopra ogni arnia verso fine maggio, quando le api si sono risvegliate e moltiplicate dopo la pausa invernale. «È nei melari che si accumula il miele che raccogliamo, mentre il miele che si trova nell'arnia non va toccato», spiega Andrea Tamagni. Ogni colonia può produrre fino a 30-40 chilogrammi di miele all'anno. I due fratelli, che allevano le api attenendosi alle direttive per produttori BIO, possono commercializzare il miele con questo marchio. «Tuttavia, lo vendiamo soprattutto localmente o ad amici e conoscenti. E lo forniamo anche ad alcuni alberghi», aggiunge Matteo Tamagni. Non è però una questione di soldi, dice. E suo fratello conferma: «Per noi allevare le api è un meraviglioso diversivo al nostro lavoro quotidiano. Ci infonde molta pace e tranquillità, e siamo all'aperto tutto il tempo.» Anche le api sentono però gli effetti del cambiamento climatico: «Lo vediamo concretamente. Le variazioni di temperatura le rendono irrequiete e nervose, ciò che può in ultima analisi minacciare l'esistenza delle singole popolazioni di api». È quindi ancora più importante prendersi cura di loro e aiutarle il più possibile adottando misure di protezione biologiche contro gli acari, «ciò che torna a vantaggio di tutti». (el)

(Foto: rl)