

domo tecnica .ch

ERTLI

ERTLI

Bereit für die Zukunft
Paré pour l'avenir
Pronti per il futuro



Modern
Digitalisierung smart
weiterdenken

Moderne
Développer intelligem-
ment la numérisation

Modernità
Digitalizzare in modo
intelligente



Innovativ
Zukunfts-Technologien
mitgestalten

Innovant
Contribuer à façonner
technologies de demain

Innovazione
Plasmare le tecnologie
del futuro

Giugno 2022

**Intervista a Christoph Brand
e Roger Basler:
«L'espansione delle rinnovabili deve
procedere molto più rapidamente»**

Pagina 10

**Risanamento a Boll (BE):
Realizzato tutto il possibile**

Pagina 18

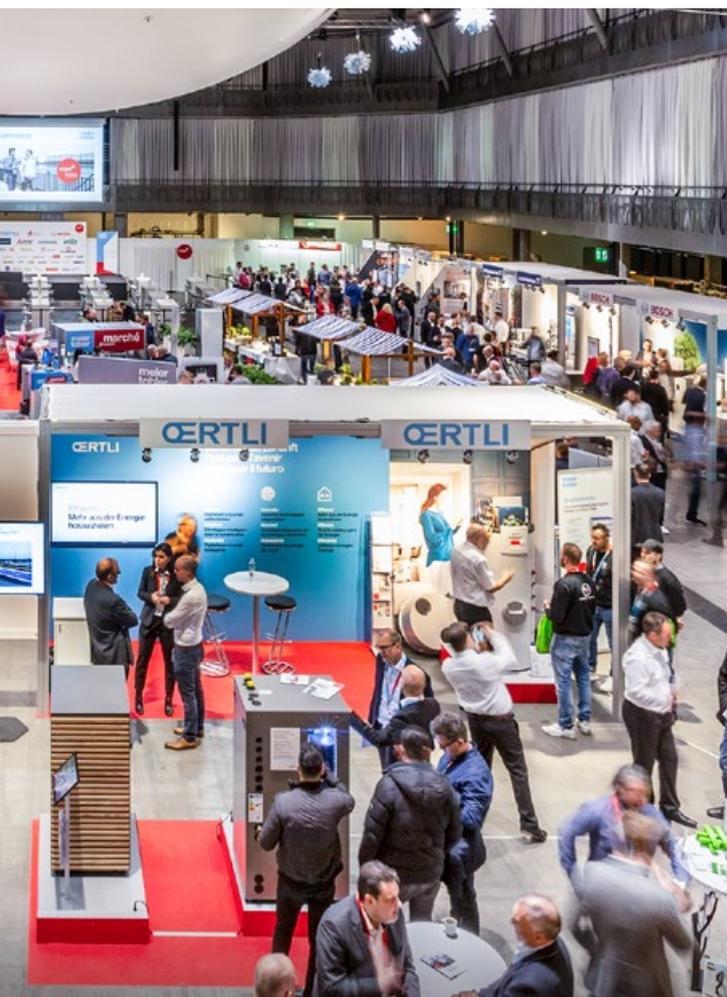
**Torri di raffreddamento Gohl-KTK:
mano nella mano verso il successo**

Pagina 24

meier
tobler

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





Stimati partner commerciali,

Le pompe di calore vanno a gonfie vele. Assistiamo a questa tendenza in continua crescita già da parecchio tempo. Nel 2021, le vendite di pompe di calore sul mercato svizzero hanno registrato un aumento del 18 per cento rispetto all'anno precedente. E di sicuro quest'anno supereranno nettamente la soglia del 20 per cento. Abbiamo rilevato questa chiara tendenza anche nell'ambito delle numerose conversazioni avute ad expo plus. È stata una grande gioia poter incontrare molti di voi di persona, avere con voi degli scambi e parlare delle tante novità.

Mentre la domanda di pompe di calore è in costante crescita, tutti noi del settore siamo confrontati a varie sfide: le turbolenze nelle catene di approvvigionamento a livello mondiale, l'andamento dei prezzi o la guerra in Ucraina. I nostri team del dipartimento Acquisti operativi e strategici lavorano ogni giorno con grande impegno per compensare al meglio le conseguenze di queste situazioni. E finora ci siamo riusciti molto bene.

La nostra capacità di consegna è sempre ancora buona. Questo è il messaggio più importante che desideriamo trasmettere ai nostri clienti. La nostra posizione come azienda svizzera di commercio e distribuzione ci favorisce perché, in caso di necessità, possiamo contare su diversi produttori. E questo ci permette di mantenere particolarmente alta la disponibilità dei nostri propri marchi come Oertli, per esempio. Naturalmente, facciamo tutto il possibile per garantire che continui ad essere così.

Cordialmente
Roger Basler



Un potente trio a propano



Mano nella mano verso il successo

«L'edilizia è in piena espansione e c'è molto da fare!»



Patrik Forster (a sinistra), all'evento expo plus di Spreitenbach, a colloquio con Andreas Schmidt, direttore della società Strässle Installationen AG a Amriswil TG. (Foto: rl)

Quest'anno Meier Tobler è riuscita ad organizzare quattro eventi expo plus e un evento ost plus. Per l'azienda, queste sono state occasioni importanti per costruire ponti. «domotecnica.ch» ha incontrato Patrik Forster, responsabile Vendita e Marketing da Meier Tobler, all'evento expo plus di Spreitenbach e lo ha intervistato.

domotecnica.ch: Signor Forster, cosa significa per lei partecipare di nuovo ad un evento expo plus dopo un lungo periodo d'attesa dovuto alla pandemia?

Patrik Forster: Significa moltissimo! Vogliamo essere il partner prediletto dei nostri clienti nel settore dell'impiantistica, e i partenariati vivono di incontri, contatti e prestazioni. Anche durante la pandemia, il nostro primo obiettivo è sempre stato quello di focalizzarci sulla nostra clientela e di orientare le nostre prestazioni di servizio alle loro esigenze. Ci siamo certo sempre riusciti, ma le relazioni e i contatti personali ne hanno sofferto un po'. Volevamo organizzare expo plus già un anno fa, ma poi abbiamo deciso di rinviarlo. Quest'anno sono successe tantissime cose e la nostra società ha trovato il modo di arrangiarsi, malgrado il virus. D'altronde, non c'è altra possibilità! Ora siamo felici di poter nuovamente riunire così tanti fornitori e clienti sotto lo stesso tetto e fungere da costruttori di ponti.

Perché anche per Meier Tobler è importante tenere di nuovo eventi in presenza?

Uno dei nostri compiti principali è offrire un valore aggiunto ai nostri clienti e fornitori. Questo include anche mettere in piedi una piattaforma che permetta agli specialisti del ramo di avere degli scambi e trovare soluzioni. Constatiamo inoltre che il contatto personale è sempre ancora importantissimo per raggiungere insieme gli obiettivi e avere successo.

Ma anche i nuovi canali di comunicazione, come i webinar, sono stati ben accolti. Secondo lei, in futuro come si completeranno a vicenda i formati già ben collaudati e i nuovi formati destinati alla clientela?

Quest'aspetto è già emerso prima della pandemia. È solo che noi esseri umani spesso ci aggrappiamo alle nostre abitudini e a volte siamo un po' pigri. La pandemia ha sicuramente contribuito anche ad accelerare determinati sviluppi che sono poi risultati essere molto utili e, soprattutto, efficienti. Ora si tratta di adattare in modo ottimale le varie possibilità di comunicazione alle esigenze. Ci siamo posti come obiettivo di essere leader non solo nell'ambito dei contatti personali, ma anche nel settore della digitalizzazione e dell'uso di strumenti digitali nel ramo dell'impiantistica.

L'immagine della costruzione di ponti è al centro di expo plus. Cosa può fare Meier Tobler per curare ancora di più il suo ruolo di costruttore di ponti?

Questa è una domanda molto importante e cruciale per il nostro successo. Notiamo che le esigenze dei clienti e dei fornitori stanno diventando sempre più eterogenee. Ciò che ieri era considerato il massimo, oggi non lo è più e viceversa. Abbiamo scelto scientemente questo motto perché ci consideriamo non solo un commerciante di prodotti tradizionale, ma anche un intermediario di dati o addirittura di relazioni commerciali. Il ponte collega due parti del Paese, e questa immagine di ponte solido e stabile come elemento di collegamento corrisponde esattamente alla nostra idea del modo in cui vogliamo porci sul mercato.

Quando parla con i visitatori qui ad expo plus, quali esigenze e desideri emergono maggiormente?

I clienti si aspettano più che mai un partner che garantisca affidabilità e sicurezza. La situazione a livello delle forniture e l'andamento dei prezzi sollecitano tutti noi nella catena del valore. In quest'ambito occorre comunicare, coordinarsi e concertarsi efficacemente. Noi soddisfiamo queste esigenze comunicando attivamente e sfruttando con flessibilità il nostro ruolo di leader sul mercato con la nostra organizzazione regionale. Siamo costantemente alla ricerca di soluzioni a tutti i livelli. È sicuramente un grande vantaggio essere ben radicati a livello regionale e vicini ai nostri clienti da un lato, ed avere anche un certo «influsso» sui nostri fornitori grazie alla nostra dimensione nazionale dall'altro. expo plus è l'evento ideale per costruire ponti e quindi relazioni. Lo sforzo è enorme, ma vediamo anche molte opportunità per posizionarci come un partner affidabile.

Quanto sono importanti i feedback dal fronte per Meier Tobler o gli espositori?

Sono molto importanti per noi. Le richieste e le esigenze dei nostri clienti cambiano costantemente e noi ci siamo quindi posti come obiettivo di darvi seguito con flessibilità e rapidità. Ci riusciamo tenendo gli occhi aperti e rimanendo all'ascolto dei nostri clienti da un lato, e dotandoci di potenti strumenti che elaborano ininterrottamente le informazioni e ci aiutano a trarre le giuste conclusioni dall'altro. Affinché questo funzioni, ci occorrono fornitori efficienti.

«Le richieste e le esigenze dei nostri clienti cambiano costantemente e noi ci siamo quindi posti come obiettivo di darvi seguito con flessibilità e rapidità.»

Patrik Forster

Per i nostri fornitori nazionali e internazionali, siamo il partner stimato e apprezzato in Svizzera ai quali offriamo la possibilità di sfruttare la forza innovativa del nostro mercato anche a livello globale.

Meier Tobler è in contatto con i suoi clienti tramite diversi canali. Qui ad expo plus, nel lavoro quotidiano con il suo servizio vendite interno ed esterno o i suoi Marché. Come evolverà l'assistenza ai clienti in un prossimo futuro e dove metterà le priorità?

Constatiamo che soprattutto l'e-Shop e i Marché sono sempre più utilizzati. Un'evoluzione entusiasmante: da un lato, molti articoli sono ordinati digitalmente 24 ore su 24, anche grazie alle nostre soluzioni innovative come marche@work e, dall'altro, i professionisti delle installazioni hanno bisogno nelle loro vicinanze di Marché con servizio pick up. Continueremo a sviluppare entrambi i canali e ad adattarli costantemente alle esigenze. Per esempio, abbiamo trasformato vari Marché in negozi self-service e ampliato l'assortimento in funzione delle esigenze regionali. Abbiamo sviluppato diversi nuovi formati anche nei settori dell'e-Shop e del marche@work. Illustriamo inoltre con piacere queste soluzioni innovative ai nostri clienti direttamente sul posto.

Fra non molto, expo plus sarà di nuovo storia. Quali sono le priorità di Meier Tobler per il resto dell'anno?

Le nostre priorità sono chiaramente garantire la capacità di consegna e offrire una logistica veloce e flessibile. Ma vogliamo anche avere nuovamente contatti più personali con i clienti proponendo loro formati più piccoli, che sia nei Marché o nell'ambito di convegni specialistici. L'edilizia è in piena espansione e c'è molto da fare! (el)

«Siamo più facilmente raggiungibili e lavoriamo con maggior efficienza»



Il Servizio di Meier Tobler interviene 24 ore su 24, 365 giorni all'anno. Oltre ai tecnici di servizio in prima linea, innumerevoli collaboratrici e collaboratori in seno alla disposizione e all'amministrazione forniscono in ogni momento un'assistenza professionale sia ai professionisti delle installazioni che ai clienti privati, evadendo rapidamente richieste di ogni genere.

Grazie a una riorganizzazione del Service Center Riscaldamento di Schwerzenbach (ZH), la qualità delle prestazioni di servizio è stata ulteriormente migliorata. In questa intervista, Mario Babic, responsabile del Service Center di Schwerzenbach, fornisce maggiori informazioni al riguardo.

domotecnica.ch: Signor Babic, l'amministrazione e la disposizione del Servizio nel settore del riscaldamento sono state riorganizzate. Quali sono le novità?

Mario Babic: Abbiamo migliorato notevolmente la nostra raggiungibilità e ridotto significativamente i tempi di evasione degli ordini. A tale fine abbiamo ridefinito i compiti del personale dell'amministrazione e della disposizione e riorganizzato il team dirigente. La disposizione è stata riunita in funzione delle regioni e quindi ampliata. Oggi, ci sono più collaboratrici e collaboratori che lavorano contemporaneamente in ogni regione. Nell'amministrazione, invece, abbiamo completamente abbandonato la suddivisione regionale. Questo team si occupa ora di due ambiti specifici.



«Abbiamo migliorato notevolmente la qualità delle nostre prestazioni di servizio. Per esempio, oggi i nostri clienti ricevono generalmente offerte nel giro di un giorno.»

Mario Babic

ci: la registrazione degli ordini e la preparazione e gestione delle offerte. Questo significa che più collaboratrici e collaboratori possono rispondere alle telefonate.

Ha menzionato il suo nuovo team dirigente. Chi è responsabile di quale settore?

La disposizione è gestita dalla mia collega Daniela Hohenberger. Angela Estermann svolge la stessa funzione nell'amministrazione. Lisa Seydel, responsabile del settore Business Development (sviluppo aziendale) e Progetti, si occupa di importanti progetti per il futuro e di tutte le questioni relative alla digitalizzazione. Anche Ronald Brüderlin svolge un ruolo essenziale come responsabile della gestione dei pezzi di ricambio e dell'inventario.

Cos'è cambiato per le collaboratrici e i collaboratori della disposizione e dell'amministrazione?

I compiti rimangono fondamentalmente gli stessi. Li abbiamo tuttavia suddivisi meglio. Una coordinatrice o un coor-

dinatore del servizio può ora dedicare molto più tempo alla pianificazione e per esempio non deve più occuparsi della registrazione dei guasti.

Cosa significa questo esattamente per i professionisti delle installazioni che contattano il Servizio?

Abbiamo migliorato notevolmente la qualità delle nostre prestazioni di servizio. Per esempio, oggi i nostri clienti ricevono generalmente offerte nel giro di un giorno. Prima ci voleva più tempo. E come già detto, la nostra disposizione è ora più facilmente raggiungibile. Oggi, l'installatore può ordinare una messa in funzione per telefono in brevissimo tempo.

Per quali richieste i professionisti delle installazioni preferiscono telefonare e quali altre richieste possono semplicemente essere evase online?

Fondamentalmente forniamo lo stesso servizio sia telefonicamente che online. Per quanto riguarda la messa in funzione, è però nettamente più facile ed efficiente ordinarla online. In questo modo, disponiamo subito di tutti i dati necessari, ciò che riduce le possibilità di errore e rende l'esecuzione più efficiente grazie alla lista di controllo disponibile. Ma può essere che un installatore si trovi su un cantiere in quel momento e preferisca ordinare rapidamente la messa in funzione per telefono.

In che modo i clienti finali approfittano della riorganizzazione?

Siamo più facilmente raggiungibili, i tempi di attesa sono minori e vi è un migliore contatto personale. Questo permette anche alle collaboratrici e ai collaboratori di affrontare in modo mirato il problema del cliente e, nel migliore dei casi, di risolverlo per telefono facendo capo al nostro supporto specializzato. Questo è un grande vantaggio per entrambe le parti. A questo scopo, abbiamo anche intensificato la formazione del nostro personale in seno alla disposizione e all'amministrazione in materia di registrazione dei guasti. Questo permette loro di porre le domande giuste e spesso aiutare direttamente.

Questo vale anche per tutte le questioni che riguardano SmartGuard?

No, questi guasti sono gestiti da un settore completamente diverso. Ma SmartGuard è determinante per la digitalizzazione e fa parte del futuro. Sempre più impianti sono collegati tramite SmartGuard, e questo permette per esempio di eliminare i guasti rapidamente e generalmente a distanza, senza che nessuno se ne accorga.

Che influsso hanno queste novità sui tre diversi Service Center nelle singole regioni linguistiche?

Per il momento abbiamo riorganizzato il più grande Service Center qui nella Svizzera tedesca. Ora stiamo valutando se è il caso di adottare questa soluzione anche nelle altre regioni.

Quanto è soddisfatto della riorganizzazione?

Totalmente soddisfatto! Sono molto contento di aver chiaramente migliorato le nostre prestazioni di servizio rispetto a prima. Siamo più facilmente raggiungibili, lavoriamo con maggior efficienza e nell'insieme offriamo prestazioni di servizio di qualità nettamente superiore. Così facendo, ci avviciniamo sempre di più al nostro obiettivo principale: servire ancora meglio i nostri clienti B2B e B2C e fornire loro il massimo sostegno. (el)

 meiertobler.ch/mif

Nuovi prodotti



Giunzioni rapide e sicure

>B< MaxiPro di Connex Bänninger è un sistema a pressare innovativo per realizzare giunzioni sicure e a tenuta permanente nella tecnica del freddo e della climatizzazione, sviluppato in modo specifico per applicazioni con una pressione di esercizio fino a 48 bar.

Nell'assortimento dell'e-Shop di Meier Tobler è ora disponibile il sistema a pressare >B< MaxiPro di Connex Bänninger. I raccordi a pressare consentono di realizzare giunzioni rapide e sicure nella tecnica del freddo e della climatizzazione senza l'utilizzo di una fiamma e senza disturbare le funzioni ordinarie dell'edificio. Questo permette di velocizzare notevolmente l'installazione di grandi sistemi. I raccordi sono fabbricati in rame privo di ossigeno di alta qualità e omologati per applicazioni con una pressione di esercizio fino a 48 bar. Il risparmio di tempo e la maggiore flessibilità comportano un significativo aumento della produttività rispetto alle tecniche tradizionali. La pianificazione, la realizzazione e la conclusione dei progetti diventano così più semplici, sicure e flessibili.

I punti di forza del sistema si evidenziano durante l'impiego: la pressatura a tre punti – uno sulla sede dell'anello toroidale e due ai lati della stessa – avviene in 5 secondi. Non sono richiesti gas per la saldatura e la giunzione è realizzata completamente senza fiamma. Vengono così a cadere i permessi speciali per lavori con fiamme libere, le misure antincendio o gli sbarramenti di ampie aree.

L'assortimento del sistema a pressare >B< MaxiPro di Connex Bänninger è completato dalle pressatrici Romax Compact TT e la versione più grande Romax 4000 di Rothenberger. Entrambe dispongono di inserti di pressatura MaxiPro di alta qualità con un intervallo di manutenzione di 40'000 pressature.

Sul proprio sito web, Connex Bänninger offre inoltre un interessante training online per il sistema a pressare >B< MaxiPro che semplifica notevolmente il lavoro quotidiano. (el)

 eshop.meiertobler.ch



Fuori l'aria con eleganza ed efficienza

Per evacuare l'aria umida o gli odori da bagni, WC o cucine, i sistemi di estrazione monotubo con il ventilatore ER EC di Maico sono estremamente efficienti e dotati della tecnologia EC a basso consumo di ultima generazione. Il corpo ER GH AP è la nuovissima soluzione a vista che completa la gamma di prodotti Maico, mentre la variante ER GH APB soddisfa anche le prescrizioni antincendio.

La corretta estrazione dell'aria da case unifamiliari, edifici amministrativi o alberghi non giova solo alle persone, ma anche alla sostanza edilizia. L'umidità o i cattivi odori possono essere evacuati in modo rapido e diretto con un adeguato sistema di estrazione dell'aria.

I sistemi monotubo di Maico con il ventilatore ER EC risultano estremamente efficienti, anche grazie alla tecnologia EC a basso consumo di ultima generazione. Il nuovo corpo a vista ER GH AP, con raccordo e serranda antiritorno in materiale sintetico per l'elemento ventilatore ER EC, completa la gamma di prodotti Maico, mentre la variante ER GH APB soddisfa anche le prescrizioni antincendio. Entrambi possono essere montati in modo rapido e semplice a parete o a soffitto in bagni, WC o cucine domestiche. A seconda della scelta, si utilizzano le eleganti coperture nelle varianti ER-A (standard), ER-AK (versione comfort con modulo temporizzatore) o ER-AH (con sensore di umidità e modulo temporizzatore intelligente). Un'ulteriore opzione è data dalla copertura ER-AB con sensore di movimento, particolarmente adatta nelle strutture senza barriere come le case per anziani.

Nella fascia di carico base l'ER GH AP arriva a circa 120 pascal con 30 m³/h e a carico nominale a circa 160 pascal con 60 m³/h. Grazie all'efficiente ventilatore EC, il corpo a vista ER GH AP vanta un basso consumo anche a piena potenza. E grazie a un livello di pressione sonora di massimo 51 decibel, l'evacuazione dell'aria non è percepita come fastidiosa. (el)

 meiertobler.ch/maico_ER_EC



Un peso leggero rispettoso dell'ambiente

Lo scaldacqua a pompa di calore Oertli TWH 250 E Pro copre il fabbisogno di acqua calda in modo conveniente ed eco-compatibile durante tutto l'anno. Si presta tanto per le nuove costruzioni quanto per i risanamenti e, grazie alla tecnologia di ultima generazione, è un precursore in fatto di efficienza e sostenibilità.

Le dimensioni compatte e il peso molto contenuto fanno sì che lo scaldacqua a pompa di calore Oertli TWH 250 E Pro possa essere trasportato in loco praticamente ovunque in modo rapido e agevole. Anche i lavori di montaggio e gli interventi di servizio si svolgono in modo semplice. Una volta installato, lo scaldacqua a pompa di calore mette in bella mostra tutto il suo elegante design. Ad un attento ascolto si scopre un'altra sua qualità particolarmente apprezzata: è molto silenzioso.

Refrigerante ecocompatibile

Grazie a un valore COP di 3,8 (a 15 gradi), lo scaldacqua a pompa di calore Oertli TWH 250 E Pro ha un funzionamento molto efficiente e vanta tempi di riscaldamento brevi. L'apparecchio utilizza il refrigerante naturale e orientato al futuro R290 (propano) che vanta un valore GWP di 3. E per produrre l'acqua calda sanitaria, sfrutta l'aria circostante.

Con resistenza elettrica

La famiglia di scaldacqua a pompa di calore Oertli TWH comprende diversi modelli: oltre a Oertli TWH 250 E Pro, ne fanno parte Oertli TWH 200 E Pro, Oertli TWH 200 EH Pro e Oertli TWH 250 EH Pro. In tutti è integrata una resistenza elettrica per le funzioni antilegionella e booster. Grazie allo scambiatore (serpentino) saldato, Oertli TWH EH Pro può essere combinato in modo semplice con un secondo generatore di calore, ad esempio una caldaia a gasolio o gas. (el)

 meiertobler.ch/twh-pro



Upgrade grazie a un comando più moderno

La caldaia a condensazione e modulazione completamente automatica Oertli OSCR 18-30 si è affermata sin dal suo lancio sul mercato. Con Oertli OSCR-S 18-30 subentra ora un modello migliorato che dispone a sua volta del regolatore OetroCom-3.

La caldaia a gasolio a condensazione Oertli OSCR 18-30 a basse emissioni gode di grande popolarità sin dal suo lancio sul mercato, soprattutto quando in case unifamiliari o case plurifamiliari ed edifici commerciali di piccole dimensioni non è possibile implementare un generatore di calore alternativo. Il modello Oertli OSCR-S 18-30 è stato ulteriormente ottimizzato e ha integrato il regolatore OetroCom-3. Può essere utilizzato con olio combustibile di qualità bio fino al 100 per cento.

Assemblata e pronta per il collegamento

I grandi vantaggi della famiglia di caldaie Oertli OSCR convincono anche nel nuovo modello. In particolare il fatto che la caldaia a condensazione fabbricata in acciaio di alta qualità viene consegnata completamente assemblata e pronta per il collegamento. Grazie alle dimensioni compatte richiede una superficie di appoggio minima nel locale tecnico. Inoltre, il suo peso contenuto semplifica ulteriormente il trasporto in loco.

Accesso tramite app

La Oertli OSCR-S 18-30 è una caldaia a gasolio a condensazione e modulazione completamente automatica che dispone di una pompa primaria a regime variabile. Può essere alimentata tanto con gasolio a basso tenore di zolfo quanto con gasolio bio fino al 100 per cento. Grazie al regolatore OetroCom-3 si possono controllare tre circuiti riscaldamento miscelati e due circuiti per la produzione di acqua calda. OetroCom-3 consente inoltre di gestire impianti in cascata e regolatori remoti. L'accesso ai singoli circuiti riscaldamento e la gestione della caldaia avvengono comodamente tramite la app Oertli per tablet o cellulare. (el)

 meiertobler.ch/oscr-s



Christoph Brand (a sinistra) e Roger Basler in occasione dell'intervista alla expo plus a Spreitenbach. (Foto: rl)

«L'espansione delle rinnovabili deve procedere molto più rapidamente»

Christoph Brand, CEO di Axpo, era relatore principale alla expo plus di Meier Tobler a Spreitenbach (ZH) e ha parlato di «come possiamo attuare la svolta energetica svizzera». «domotecnica.ch» lo ha incontrato insieme a Roger Basler, CEO di Meier Tobler, per un'intervista congiunta.

domotecnica.ch: Signor Brand, la svolta energetica e il raggiungimento degli obiettivi climatici sono i grandi temi del nostro tempo. Nella sua presentazione ha approfondito le maggiori sfide che dobbiamo affrontare se vogliamo realizzare la svolta energetica. Dove vede attualmente la maggiore necessità di intervento?

Christoph Brand: Innanzi tutto mi preme sottolineare che dal profilo tecnico la transizione energetica è alla nostra portata. Il motivo per cui in Svizzera l'espansione delle rinnovabili procede molto a rilento è riconducibile soprattutto alla mancanza di redditività di molti progetti e alle lungaggini delle procedure di autorizzazione. Il gran numero di ricorsi interposti dimostra che la popolazione deve diventare più aperta nei confronti delle nuove installazioni.

Nella sua esposizione ha citato anche l'Ufficio federale della protezione della popolazione, secondo cui la penuria di elettricità rappresenta un rischio maggiore rispetto alla pandemia. Come può un'azienda come Axpo contribuire a una soluzione rapida ed efficiente?

Christoph Brand: In veste di maggiore azienda elettrica svizzera forniamo con la nostra produzione un contributo quotidiano in tal senso. Tramite la nostra società affiliata CKW mettiamo mediamente in servizio due nuovi impianti fotovoltaici al giorno. E investiamo in progetti innovativi, come l'impianto solare sulla diga di Mutsee o impianti per la produzione di idrogeno.

Signor Basler, anche la sua azienda vuole contribuire attivamente alla sostenibilità e alla fine del 2021 ha implementato nella strategia gli obiettivi specifici all'insegna de «La sostenibilità semplificata». Cosa può e vuole fare concretamente Meier Tobler nell'ambito dell'ambiente?

Roger Basler: È importante che la nostra strategia di sostenibilità si basi sulla convinzione e non segua una semplice moda. Noi vogliamo assumere una responsabilità ecologica, sociale ed economica. La nostra strategia di sostenibilità è suddivisa in tre linee di azione: ambiente, collaboratori e società. Per ciò che riguarda l'ambiente, il maggiore effetto leva lo otteniamo con i sistemi che vendiamo, ad esempio pompe di calore o riscaldamenti a legna. Ma vogliamo consumare meno risorse e ridurre attivamente le emissioni di CO₂ anche attraverso le prestazioni che forniamo come azienda. Ad esempio convertendo progressivamente all'elettrico il nostro parco veicoli, riducendo il nostro consumo proprio di energia e anche sviluppando sistemi di gestione per il risparmio energetico.

A proposito delle pompe di calore, che sostituiscono sistemi a combustibili fossili, e della mobilità elettrica da lei accennate: tutto questo consuma a sua volta elettricità che deve essere messa a disposizione da Axpo e da altre aziende. I conti tornano?

Roger Basler: I conti tornano solo se le aziende, ma anche la popolazione, fanno la loro parte. Un buon esempio è il nostro nuovo centro di servizi (CSO) che stiamo costruendo a Oberbuchsiten (SO). Verrà riscaldato con l'acqua di falda e una pompa di calore. Ovviamente installeremo anche un impianto fotovoltaico sul tetto che produrrà cinque volte più elettricità di quella che consumeremo per l'edificio stesso. Il surplus verrà utilizzato per i nostri veicoli elettrici o sarà immesso nella rete.

Signor Brand, se i clienti di Meier Tobler installano sempre più pompe di calore nelle case svizzere la situazione diventa critica?

Christoph Brand: Questa evoluzione è assolutamente auspicabile, perché la Svizzera vuole e deve rinunciare ai combustibili fossili. Ma, di riflesso, il fabbisogno di elettricità aumenterà sensibilmente. Con l'abbandono dell'energia nucleare, ciò farà sì che in Svizzera, entro il 2050, si dovrà raggiungere una produzione di elettricità con nuovi impianti pari a 50 terawattora aggiuntivi. Questo è molto più dell'attuale produzione totale di energia idroelettrica. La sfida è dunque enorme e la Svizzera procede troppo a rilento. Se il ritmo di espansione non aumenta massicciamente, a medio e lungo termine ci potrebbero essere dei problemi.

Come dice il signor Brand, la Svizzera procede troppo a rilento. Proprio nell'impiantistica sarebbe possibile installare più impianti fotovoltaici, eppure l'espansione nel settore privato ristagna. Meier Tobler deve impegnarsi maggiormente e con ogni pompa di calore vendere anche un impianto fotovoltaico?

Roger Basler: I comandi delle nostre pompe di calore sono «FV-ready» e alcuni dei nostri partner sono specializzati nella costruzione di impianti solari. Grazie alle nostre SmartSolutions orientate al futuro si possono gestire i flussi energetici tra generatore e distribuzione del calore e ottimizzare l'autoconsumo dell'impianto fotovoltaico. Che i proprietari di casa acquistino allo stesso tempo una pompa di calore e un impianto fotovoltaico o che aggiungano quest'ultimo in seguito, i nostri apparecchi sono pronti a tutto.



Christoph Brand durante il suo discorso sulla svolta energetica svizzera a Spreitenbach.

«Innanzitutto mi preme sottolineare che dal profilo tecnico la transizione energetica è alla nostra portata. Il motivo per cui in Svizzera l'espansione delle rinnovabili procede molto a rilento è riconducibile soprattutto alla mancanza di redditività di molti progetti e alle lungaggini delle procedure di autorizzazione»

Christoph Brand

Durante la relazione alla expo plus, lei signor Brand ha accennato anche al fotovoltaico. Di certo avrà calcolato il potenziale di questi impianti nel settore privato in Svizzera. Portano davvero a qualcosa?

Christoph Brand: Sì, gli impianti fotovoltaici possono fornire un contributo importante. Affinché questa espansione possa avvenire, per i proprietari di casa dovrà inoltre risultare più redditizio installare i pannelli solari sull'intera superficie del tetto e non solo su una parte di essa. Oltre a questi piccoli impianti ne servono comunque anche di grandi.

Quando parla di grandi impianti fotovoltaici cosa intende esattamente? E dove possono essere realizzati?

Christoph Brand: Le centrali elettriche fotovoltaiche sono importanti. Questi parchi solari devono essere realizzati ovunque possibile, anche nelle Alpi. Ad altitudini superiori, infatti, c'è meno nebbia, la neve riflette maggiormente la luce e i pannelli sono più performanti alle basse temperature. Con il fotovoltaico si può così produrre preziosa elettricità invernale. Ma impianti di questo genere non ottengono ancora un'autorizzazione. Questo deve cambiare.

Ma l'opposizione della popolazione per simili progetti, così come per l'eolico, non è eccessiva? E cosa si potrebbe fare per promuovere maggiormente l'energia eolica e solare?

Christoph Brand: Sì, purtroppo si riscontra spesso un atteggiamento del tipo: «Io sono favorevole alle energie rinnovabili, ma non nelle mie vicinanze.» Sono convinto che tutti debbano fare dei compromessi.

Signor Basler, com'è la situazione alla Meier Tobler? Gli edifici delle varie sedi sono a loro volta dotati di impianti solari?

Roger Basler: Noi siamo perlopiù locatari, ma ci impegniamo sempre affinché vengano installati impianti tecnici orientati al futuro. Attualmente abbiamo in funzione 7200 metri quadrati di fotovoltaico e nel 2023 se ne aggiungeranno altri 12'000 sul tetto del nostro nuovo centro di servizi (CSO) a Oberbuchsitzen.

Come ha già menzionato, Meier Tobler vuole essere più rispettosa dell'ambiente e ridurre le emissioni di CO₂. In che modo l'azienda vuole raggiungere questi obiettivi?

Roger Basler: Dal 2020 al 2021 il nostro settore ha venduto il 18 per cento in più di pompe di calore e il 33 per cento in più di riscaldamenti a legna. Nell'ambito dei sistemi di climatizzazione completiamo l'assortimento con fluidi refrigeranti a impatto zero sul clima. Queste sono potenti leve. Il mercato si sta muovendo molto e anche noi come azienda. Tramite il nostro strumento di diagnosi online SmartGuard gestiamo a distanza circa 2800 riscaldamenti, così che i nostri professionisti del servizio devono recarsi su questi impianti solo ancora in casi eccezionali. Il nostro primo autocarro elettrico è già operativo per le consegne e il parco veicoli dei collaboratori del servizio esterno è in fase di conversione all'elettrico. Le nostre sale riunioni sono state dotate della soluzione «Microsoft Teams», così che i collaboratori di diverse sedi possono incontrarsi online anziché scorrazzare per tutta la Svizzera. Ci sono poi misure minori di vario genere, come la riduzione del consumo di bottiglie di PET tramite l'installazione di dispensatori di acqua potabile.

Avete anche la possibilità di esercitare una certa pressione sui vostri fornitori, affinché i loro prodotti diventino più sostenibili?

Roger Basler: Noi lavoriamo a stretto contatto con i nostri fornitori e fabbricanti. La Svizzera è considerata all'avanzata



Roger Basler ha spiegato alla expo plus la strategia di sostenibilità della Meier Tobler.

«È importante che la nostra strategia di sostenibilità si basi sulla convinzione e non segua una semplice moda. Noi vogliamo assumere una responsabilità ecologica, sociale ed economica.»

Roger Basler

guardia in molti ambiti dello sviluppo. Constatiamo inoltre che la consapevolezza in tal senso è cresciuta parecchio anche presso i fabbricanti. Con le nostre richieste sfondiamo spesso delle porte aperte.

Signor Brand, un'azienda come Axpo come affronta il tema della sostenibilità per sé stessa? Quali sono le priorità nel quotidiano?

Christoph Brand: Axpo è il maggiore produttore svizzero di elettricità e il suo mix elettrico nel nostro Paese è già pressoché esente da CO₂. E naturalmente gestiamo le nostre sedi nel modo più rispettoso possibile delle risorse e sul tetto della sede principale abbiamo dei pannelli solari. Ma pensiamo alla sostenibilità in modo più ampio, nelle sue tre dimensioni: quella economica, quella ecologica e quella sociale. Dal profilo economico abbiamo una solida base, come dimostrano periodicamente i rendiconti di esercizio. Nell'ambito delle energie rinnovabili siamo in continua crescita e rafforziamo la sostenibilità ecologica dell'azienda. E in veste di azienda rilevante per l'approvvigionamento energetico e datore di lavoro responsabile ci assumiamo un'importante responsabilità sociale.

Nelle vostre sedi utilizzate anche le moderne pompe di calore della Meier Tobler?

Christoph Brand: Presso la sede di Axpo a Baden sono in funzione delle pompe di calore. Le sorgenti termiche sono il calore residuo proveniente dagli edifici e l'acqua di falda. Ma sinceramente non so se queste pompe di calore siano della Meier Tobler.

Tra Meier Tobler e Axpo non ci sono relazioni commerciali dirette, ma entrambe portano avanti attivamente la svolta climatica. Quali aspettative avete nei confronti della politica?

Christoph Brand: Il nostro appello è chiaro. L'espansione delle rinnovabili deve avvenire molto più rapidamente. Le procedure di autorizzazione durano troppo a lungo e per gli investitori il mercato all'estero è decisamente più interessante. Questa situazione deve cambiare. Stiamo dialogando con la politica e facciamo valere le nostre idee e la nostra esperienza.

Roger Basler: La maggior parte dei Cantoni sta incentivando i generatori di calore sostenibili e i risanamenti energetici e questo è positivo. Ma un approccio più pragmatico e meno burocratico e un piano nazionale anziché un MoPEC a macchia di leopardo semplificherebbero senza dubbio il lavoro e il progresso.

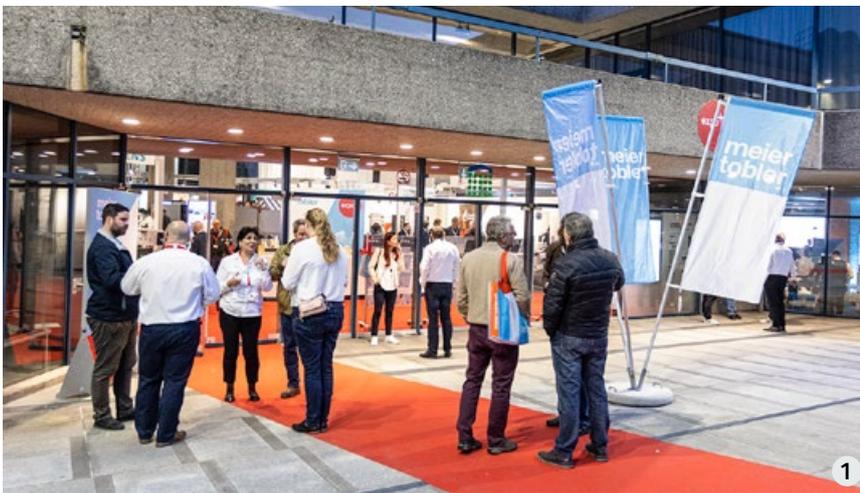
Quali sono per le vostre due aziende i prossimi obiettivi che volete raggiungere per quanto riguarda la svolta energetica e il clima?

Roger Basler: Noi stessi vogliamo essere clima-neutrali entro il 2050. Con il nostro sapere e i nostri assortimenti supportiamo attivamente i professionisti del settore impiantistico a raggiungere gli obiettivi climatici. Alla nostra clientela privata vogliamo garantire con le SmartSolutions un significativo risparmio di energia senza dover rinunciare al comfort e forniamo anche un supporto con il nostro programma di prima consulenza.

Christoph Brand: In base alla nostra strategia vogliamo continuare ad espandere le rinnovabili fino al 2030. Nel settore del fotovoltaico vogliamo attivare ulteriori 10 gigawatt a livello internazionale – all'incirca venti volte più di oggi – e nell'eolico 3 gigawatt onshore. In Svizzera vogliamo potenziare nettamente il settore solare con la nostra società affiliata CKW. In tal modo forniamo un importante contributo alla svolta energetica. E non appena le condizioni quadro in Svizzera lo permetteranno, saremo ben lieti di costruire altri impianti. (el)

expo plus: le foto

Gli eventi expo plus e ost plus 2022 sono già storia. Numerosi ospiti hanno partecipato alle cinque manifestazioni in tutta la Svizzera assicurando così, insieme agli espositori, agli esperti, alle collaboratrici e ai collaboratori di Meier Tobler, il successo degli eventi. Grazie alle numerose foto, è ora possibile ripercorrere i momenti più significativi di expo plus. Lo stesso link permette pure di accedere alle registrazioni delle conferenze specialistiche e ai video del programma serale svoltosi a Spreitenbach.



«Costruire ponti» ovunque in Svizzera

- 1 Davanti all'entrata del Palazzo dei Congressi di Lugano.
- 2 Davide Trentin, Product manager Climatizzazione.
- 3 Roger Basler, CEO di Meier Tobler.
- 4 Conferenza specialistica con Roberto Di Cerbo.
- 5 Handrea Campos, responsabile del progetto expo plus.
- 6 Panoramica dell'evento a Spreitenbach.





- 1 Claudio Gorini, Responsabile di vendita RVCS regione sud.
- 2 Bianca Nikees (a sinistra), responsabile del team marché@work, e Francesca Bechtiger, hostess di expo plus.
- 3 Nico Bocale, Responsabile operativo Marché e vendita.
- 4 Know-how di prima mano grazie a 35 espositori sul posto.
- 5 Presentazione del marché@work.
- 6 Patrik Forster, responsabile Vendita e Marketing.
- 7 Sulla strada del futuro: SmartSolutions.
- 8 Milton Generelli, Vicedirettore Ticino Engergia.



meiertobler.ch/expoplus-impressioni



Grazie al collettore di distribuzione Sinus premontato il collegamento alla rete di tubi avviene in modo rapido e pulito. (Foto: ss)



Pratica e facile da
collegare

La fondazione Umwelt Arena punta sulla Hybridbox nell'ambito dei suoi progetti di costruzione. Per collegare in modo rapido e affidabile questa centrale energetica si utilizza il collettore di distribuzione Sinus di Meier Tobler.

La fondazione Umwelt Arena Svizzera ha già realizzato numerosi progetti di costruzione insieme a partner specializzati e partner espositivi («domotecnica.ch» ne ha parlato l'ultima volta nell'edizione di ottobre 2021). Ai risanamenti si aggiungono anche nuove costruzioni, come la nota «casa energeticamente autosufficiente» a Brütten (ZH). Nel quadro del più recente progetto, tre nuove case plurifamiliari stanno sorgendo a Urdorf (ZH). La centrale energetica ospita l'anima dell'impianto per la produzione di calore, acqua calda ed elettricità: la nuova Hybridbox. «Questa brevettata combinazione di centrale termoelettrica a blocco e pompa di calore produce simultaneamente calore ed elettricità, che utilizziamo tra l'altro per alimentare la pompa di calore integrata o per coprire il fabbisogno elettrico dell'edificio», spiega Roger Balmer, direttore della Hybridbox AG. Con la Hybridbox si possono utilizzare come vettore energetico sia il calore ambiente – sotto forma di aria esterna o energia geotermica – sia biogas. L'impianto compatto è inoltre in grado di riprendere la gestione dell'energia dell'intero edificio.

Grande risparmio di tempo

L'interazione tra la Hybridbox e la distribuzione del calore viene costantemente ottimizzata. Per la transizione tra produzione di calore e rete di tubazioni si utilizza da circa tre anni un impianto preassemblato, il cui elemento centrale è il collettore di distribuzione Sinus. «Questo collettore di distribuzione per riscaldamento dispone di camere affiancate per mandata e ritorno separate da un divisorio sinusoidale. Così si ottengono buone caratteristiche di flusso», spiega Christian Peier, product manager commercio alla Meier Tobler. Il collettore Sinus viene completato con pompe, valvole a sfera e termometri. Si integrano anche le sonde di mandata, le sonde termiche e altri sensori, nonché il regolatore e il tutto è messo in servizio in fabbrica.

Il sistema completo e testato viene consegnato direttamente sul cantiere. Il trasporto in loco e il fissaggio alla parete richiedono solo circa 30 minuti. Dopodiché si può subito procedere al collegamento della distribuzione in cantina alle condotte di distribuzione e il sistema è pronto per l'uso. Il collettore Sinus è disponibile in due configurazioni ottimizzate e perfettamente dimensionate per la Hybridbox. «Grazie a una buona tenuta a magazzino siamo in grado di fornire questi prodotti in qualsiasi momento», sottolinea Christian Peier. La stretta collaborazione tra Roger Balmer e il team di Meier Tobler è stata molto proficua. «L'ingombro verticale ottimizzato ci consente di utilizzare la Hybridbox e il collettore anche per i risanamenti con altezze ridotte dei locali. Il pacchetto è completato da un isolamento su misura e facile da montare», afferma Roger Balmer.



Roger Balmer (a sinistra) e Christian Peier.

«La tecnica si è dimostrata valida ed è un vero piacere collaborare con il team dinamico e motivato di Meier Tobler.»

Roger Balmer

«Standard win-win-win»

Per le inquiline e gli inquilini a Urdorf l'elettricità e il calore della Hybridbox non costerà nulla. Questo modello, utilizzato in tutti i progetti della fondazione Umwelt Arena Svizzera, è definito dal presidente del consiglio di fondazione Walter Schmid come «standard win-win-win»: «I locatari non hanno alcuna spesa energetica e l'investitore ottiene uno stabile a valore aggiunto con delle pigioni un po' più alte. Non da ultimo ne trae beneficio anche l'ambiente, perché con la Hybridbox le emissioni di CO₂ nella produzione di calore e di acqua calda sono fortemente ridotte.» Il collettore di distribuzione Sinus continuerà ad essere utilizzato nei futuri progetti. «La tecnica si è dimostrata valida ed è un vero piacere collaborare con il team dinamico e motivato di Meier Tobler», conclude Roger Balmer.

La distribuzione prefabbricata per il riscaldamento con il collettore Sinus di Meier Tobler è presente anche nell'esposizione presso la Umwelt Arena di Spreitenbach. (ms)

 umweltarena.ch



Completamente rinnovata: la casa unifamiliare di Beat Rubin con impianto fotovoltaico. (Foto: rl)

Realizzato tutto il possibile

La casa di Beat Rubin a Boll (BE) è ora completamente risanata. Oltre ad aver ottimizzato l'involucro dell'edificio, il proprietario ha proiettato la sua casa verso il futuro soprattutto con l'ammodernamento degli impianti tecnici. L'elemento centrale è una pompa di calore terra-acqua Bosch CS7800i 12 LW.

Il passato della casa unifamiliare di Beat Rubin nella località bernese di Boll può essere ripercorso in modo impressionante. Rispetto all'edificio del vicino, costruito nello stesso periodo, si vede chiaramente come l'abitazione è cambiata negli ultimi anni. E non solo nell'aspetto esterno.

Prima l'involucro dell'edificio, poi l'impiantistica

Il proprietario ha innanzi tutto isolato il tetto e le facciate. Le nuove facciate ventilate presentano ora uno strato isolante di 12 centimetri e un rivestimento finale in eleganti

scandole di ardesia naturale. E i ben 20 centimetri di isolamento aggiuntivo nel tetto proteggono efficacemente la casa dagli influssi ambientali. «Il cambiamento all'interno è stato notevole», spiega Rubin. «Persino quando c'era ancora il vecchio riscaldamento a gasolio avevamo già un clima ambiente completamente diverso. L'umidificatore non ci serviva più.» L'ammodernamento è entrato nel vivo con il risanamento degli impianti tecnici. «Per me l'obiettivo primario è sempre stato quello di produrre in modo autonomo quanta più elettricità possibile così da alimentare l'impiantistica e coprire il restante fabbisogno.»



Pompa di calore terra-acqua Bosch CS7800i 12 LW (a sinistra) con accumulatore per riscaldamento Oertli SHW 807.



Molto più spazio rispetto a prima con il vecchio riscaldamento a gasolio (da sinistra): Beat Rubin, Stefan Wyss (Wyss Heizungen AG) e Fabio Rugoletti (consulente di vendita alla Meier Tobler).

Per Beat Rubin era dunque chiaro che in futuro ci sarebbe stato un impianto fotovoltaico sul tetto a falda. «Durante i periodi di picco sono in grado di produrre fino a 10 chilowatt di elettricità l'ora.» Persino in una giornata di sole invernale la produzione di elettricità è sufficiente per un paio d'ore. E per un'eventuale produzione in eccesso c'è una batteria di accumulo in cantina.

La questione del prodotto giusto

L'elettricità prodotta sul tetto alimenta anche la nuova pompa di calore terra-acqua Bosch CS7800i 12 LW, installata nel locale che accoglieva la caldaia a gasolio accanto all'ingresso principale. Dopo aver smantellato il vecchio impianto, l'apparecchio compatto affiancato dall'accumulatore per l'acqua di riscaldamento Oertli SHW 807 lascia ancora molto spazio a disposizione. «Dal 1978, anno della costruzione, qui avevamo una caldaia a gasolio che forniva calore anche ad altre tre case del vicinato», racconta Beat Rubin. Nel corso del risanamento, lui e i suoi vicini avevano deciso di optare ognuno per una soluzione individuale. Beat Rubin ha esaminato la questione del prodotto giusto insieme al suo installatore Stefan Wyss della Wyss Heizungen AG di Boll e a Fabio Rugoletti, consulente di vendita alla Meier Tobler.

Come spiega Stefan Wyss sono state inizialmente prese in esame una caldaia a pellet e una pompa di calore aria-acqua da installare all'esterno. Ben presto però Beat Rubin ha capito che avrebbe preferito una pompa di calore geotermica per via dell'elevata efficienza energetica e anche per la questione della rumorosità legata alle pompe di calore aria-acqua. «La mia casa si trova inoltre in un'area geografica in cui le trivellazioni possono essere eseguite senza problemi.» Perciò, vicino all'entrata del garage, una sonda geotermica è stata inserita fino a una profondità di 220 metri e collegata con la pompa di calore.

Pompa di calore per il riscaldamento

A detta di Fabio Rugoletti, la pompa di calore terra-acqua Bosch CS7800i 12 LW è particolarmente efficiente grazie alla tecnologia inverter: «Con l'ampia fascia di potenza da 2 a 15 chilowatt e una temperatura di mandata fino a 71 gradi è ideale sia per le nuove costruzioni, sia come in questo caso

«Per me l'obiettivo primario è sempre stato quello di produrre in modo autonomo quanta più elettricità possibile così da alimentare l'impiantistica e coprire il restante fabbisogno.»

Beat Rubin

per un risanamento. Inoltre, il generoso isolamento e la tecnologia inverter riducono le emissioni di rumore con grande efficacia. Nella casa di Beat Rubin, la pompa di calore è utilizzata esclusivamente per il riscaldamento, per la produzione dell'acqua calda si utilizza uno scaldacqua a pompa di calore installato in passato». Dato che la distribuzione del calore avviene ancora tramite radiatori è stato scelto un modello che dispone di una potenza sufficiente. Grazie a un Energy Manager, la pompa di calore viene alimentata per quanto possibile con l'elettricità prodotta dall'impianto fotovoltaico.

Beat Rubin è visibilmente orgoglioso della sua casa unifamiliare completamente rinnovata: «Credo che in questo risanamento abbiamo realizzato tutto ciò che risulta possibile e sensato dal profilo economico per una casa esistente. E ho raggiunto anche l'obiettivo dell'autosostentamento elettrico. L'efficienza energetica globale è eccellente e corrisponde ora allo standard di un edificio passivo, il che mi rallegra molto.» (el)



Terzetto felice (da sinistra): Matthias Otto (committente, Otto Immobilien GmbH), Marc Kamber (KamberHT GmbH) e Roman Huber (Meier Tobler). (Foto: ss)

Convincente su tutta la linea

La KamberHT GmbH di Hägendorf (SO) acquista quasi tutto il materiale da Meier Tobler. L'ultimo progetto è stato realizzato con grande piacere: Marc Kamber e i suoi collaboratori hanno eseguito l'installazione del riscaldamento e degli impianti sanitari nella nuova sede della ditta.

Sul veicolo aziendale di Mark Kamber è raffigurato un parapendio in formato gigante. L'installatore di Hägendorf ama da molto tempo questa attività sportiva. E anche a livello professionale sta volando alto: «Dopo quattro anni passati in una piccola rimessa abbiamo potuto finalmente occupare una vera officina. Qui abbiamo abbastanza spazio, tutti gli attacchi e gli attrezzi necessari. E soprattutto possiamo lavorare al caldo.» La nuova sede della KamberHT GmbH si trova nell'appena ultimato parco commerciale in Oltnerstrasse. Il «Nellenpark» comprende cinque generosi box per artigiani e cinque atelier. Le aree adibite a uffici e atelier dispongono di un riscaldamento a pavimento, mentre le offi-

cine sono dotate di TABS. Concepito in modo accurato come costruzione massiccia e ben isolata, il «Nellenpark» è in un certo senso un controprogetto ai molti edifici commerciali soggetti a correnti d'aria e mal riscaldabili.

Geotermia favorita

Il committente è la Otto Immobilien GmbH di Olten. Matthias Otto, titolare e direttore, illustra l'idea del «Nellenpark» come segue: «Qui gli artigiani possono acquistare un immobile commerciale senza dover investire milioni di franchi. L'edificio di alta qualità fa inoltre onore alla posizio-



Grazie alla Oertli SI-GEO 12-40 SQ (a sinistra), l'apporto di calore al «Nellenpark» (sopra) è particolarmente efficiente e ben scalabile.

«Per noi l'e-Shop è incredibilmente pratico. Troviamo davvero tutto. Apprezziamo inoltre la stretta collaborazione basata sulla fiducia con il servizio vendita interno ed esterno.»

Marc Kamber

ne di pregio direttamente sulla strada principale.» Come in tutti i progetti precedenti, Matthias Otto ha puntato anche a Hägendorf su una pompa di calore geotermica: «Secondo noi è la soluzione più efficiente e più sensata. Meglio di così non si può.»

A Hägendorf, un campo di quattro sonde lunghe ognuna 200 metri alimenta la pompa di calore terra-acqua Oertli del tipo SI-GEO 12-40 SQ. «Questa macchina inverter adatta in continuo la sua potenza all'effettivo fabbisogno. Siamo così in grado di fornire sempre sufficiente calore all'edificio a prescindere dal numero di utenti», spiega Roman Huber, consulente di vendita responsabile alla Meier Tobler. «Con un set free cooling, gli ambienti possono essere raffrescati nel semestre estivo tramite il riscaldamento a pavimento. La differenza di temperatura di 2-3 gradi porta un gradito sollievo e permette al tempo stesso di rigenerare le sonde geotermiche.»

Chi fa da sé fa per tre

L'intera installazione del riscaldamento e gran parte delle opere per gli impianti sanitari nella nuova costruzione sono state realizzate dalla KamberHT GmbH. Un'altra chicca per Marc Kamber: tutti i componenti e i materiali – dai tubi per i TABS alle pompe di circolazione Grundfos, dall'accumula-

tore SHW 807 al collettore di distribuzione per riscaldamento a pavimento Stramax e al sistema di distribuzione VSH XPress – li ha in pratica acquistati da Meier Tobler. «Per noi l'e-Shop è incredibilmente pratico. Troviamo davvero tutto. Apprezziamo inoltre la stretta collaborazione basata sulla fiducia con il servizio vendita interno ed esterno», afferma Kamber. Solo quest'anno acquisterà da Meier Tobler come minimo 20 generatori di calore.

Oltre al capo, la ditta installatrice conta due collaboratori. Come spiega Marc Kamber, l'obiettivo non è diventare più grandi: «Ai nostri clienti offriamo un servizio completo, inclusi i lavori di smontaggio, carotaggi e via di seguito. Registro personalmente ogni installazione e partecipo a ogni progetto. E così deve rimanere, perché i clienti ci apprezzano per questo genere di qualità.»

Avanti insieme

Al momento i progetti non mancano. E anche Matthias Otto pensa già al futuro: «A cento metri da qui vogliamo costruire un parco commerciale dello stesso tipo. Ovviamente, se possibile, con una pompa di calore geotermica.» L'installatore dovrebbe già essere definito e Roman Huber si rallegra sin d'ora delle nuove commesse di Marc Kamber. (ms)

Un potente trio a propano



La macchina compatta convince per l'alta efficienza e il refrigerante naturale propano. (Foto: ss)

La Cooperativa Migros Vaud era alla ricerca di una soluzione di riscaldamento efficiente ed ecologica per la sua nuova filiale Bike World. A vincere la gara d'appalto è stata Meier Tobler che ha proposto tre nuove pompe di calore industriali a propano AxAir Purple HP.

«Abbiamo valutato tutti i possibili generatori di calore. La scelta migliore per questo edificio erano pompe di calore industriali aria-acqua alimentate da un nuovo impianto fotovoltaico sul tetto.»

Sandro Quaglia

In un edificio industriale risanato a Romanel-sur-Lausanne, la Cooperativa Migros Vaud ha aperto Bike World, una nuova filiale che fa parte del negozio specializzato Migros SportXX. Oltre a questo negozio di biciclette, l'edificio ospita anche un autosalone, una grande officina e una carrozzeria. La superficie totale di vendita è di oltre 5300 metri quadrati. Per assicurare l'approvvigionamento di calore, era necessaria una soluzione al passo coi tempi, perché Migros Vaud intende eliminare l'uso dei combustibili fossili entro il 2030 al più tardi. «Abbiamo valutato tutti i possibili generatori di calore. La scelta migliore per questo edificio erano pompe di calore industriali aria-acqua alimentate da un nuovo impianto fotovoltaico sul tetto.», dichiara Sandro Quaglia, responsabile del settore energetico da Migros Vaud. Grazie ad un raggruppamento ai fini del consumo proprio (RCP), gli inquilini possono rifornirsi di elettricità solare a un prezzo agevolato. «Abbiamo dimensionato l'impianto fotovoltaico in modo da consumare sul posto l'intera produzione di circa 365 kilowatt.», spiega Sandro Quaglia. Per i clienti Migros ci sono anche stazioni di ricarica per auto e biciclette elettriche.

Potenti ed efficienti

Meier Tobler ha vinto la gara d'appalto per l'approvvigionamento di calore fornendo tre nuove pompe di calore industriali AxAir. «Queste macchine soddisfano i requisiti in modo ideale. Sono fornite dal produttore Enerblue, usano il propano come prodotto refrigerante e hanno un rendimento affidabile. Con un COP di 3,45 a A7/W45 sono inoltre molto efficienti.», dichiara Cyril Schuk, consulente di vendita responsabile degli impianti di climatizzazione. Già la scorsa estate era stata consegnata una prima macchina al laboratorio di Meier Tobler a Berna, dov'è stata sottoposta a test approfonditi. Grazie ai buoni risultati ottenuti, poco dopo si è poi deciso di inserire il nuovo modello di pompa di calore nell'assortimento di prodotti. Originariamente, il progetto prevedeva solo due pompe di calore industriali. Ma la potenza richiesta non avrebbe potuto essere raggiunta con due soli apparecchi. Nell'ambito della gara d'appalto, il team di Meier Tobler ha quindi proposto tre pompe di calore, aggiudicandosi prontamente l'appalto. Non sono stati solo gli argomenti economici a convincere, afferma Christophe Glaus, project manager presso lo studio PICT ingénieurs di Losanna: «Le pompe di calore con prodotti refrigeranti naturali sono attualmente molto richieste, ma sono da poco tempo sul mercato. Le macchine di Meier Tobler erano già state testate ed anche premontate.». A Romanel si riscalda con un impianto di ventilazione. «Usiamo le pompe di calore per alimentare gli scambiatori di calore nei monoblocchi di ventilazione. In questo modo, tutte le superfici possono essere riscaldate in modo efficiente e uniforme.», spiega Christophe Glaus.

Isolamento acustico su misura

Le tre macchine, ognuna con una potenza termica di 121 kilowatt a meno 10 gradi centigradi (A45/W38), non sono silenziose, ma devono comunque rispettare le prescrizioni in materia di isolamento acustico. «Lo spazio nel locale del riscaldamento esistente non sarebbe stato sufficiente. Ecco perché abbiamo deciso di sistemare le macchine all'esterno e di dotarle di coperture antirumore separate.», spiega Christophe Glaus. Questi «deflettori» fatti su misura assicurano l'isolamento acustico per il quieto-vivere dei vicini. Anche Sandro Quaglia di Migros Vaud è soddisfatto: «Nonostante i tempi di consegna prolungati, le aziende coinvolte hanno dato il massimo per permetterci di aprire la nostra filiale Bike-World alla data prevista.» (ms)



Una collaborazione vincente (da s. a. d.): Cyril Schuk e Patrick Beaud (Meier Tobler), Sandro Quaglia (Cooperativa Migros Vaud) e Christophe Glaus (PICT ingénieurs). La gru ha dovuto lavorare con la massima precisione per posare le pompe di calore (sopra).

Mano nella mano verso il successo



Pronti per l'arrivo delle nuove torri di raffreddamento: Maurizio Anfuso (a sinistra) e Martin Höchli. (Foto: rl)

L'unità operativa Meier Tobler Sistemi di climatizzazione fornisce le torri di raffreddamento Gohl-KTK, mentre la società Meier Tobler Igiene dell'aria SA le assembla. Questa stretta collaborazione esiste già da alcuni anni e sta diventando sempre più fruttuosa, sinonimo di chiaro valore aggiunto per la clientela. Resoconto di un esempio d'installazione realizzato per la grande industria.

Hanno i piani sparsi davanti a loro. Maurizio Anfuso, consulente di vendita per i sistemi di climatizzazione da Meier Tobler, e Martin Höchli, responsabile di progetto per i sistemi di climatizzazione sempre da Meier Tobler, si trovano nella galleria intermedia vuota situata in alto nell'edificio di una grande azienda industriale. Indicano i singoli elementi delle nuove torri di raffreddamento Gohl-KTK che presto saranno posati e assemblati qui. E questo lavoro d'assemblaggio è anche il frutto di una stretta collaborazio-

ne che si dimostra estremamente efficace per quanto riguarda l'attuazione dell'ordine. «Meier Tobler Sistemi di climatizzazione fornisce le torri di raffreddamento, mentre l'installatore responsabile si occupa del loro trasporto in loco e della posa dei singoli elementi.», spiega Maurizio Anfuso che aggiunge: «Poi entra in gioco Meier Tobler Igiene dell'aria SA. I suoi collaboratori hanno il compito di montare le torri di raffreddamento.». E mentre l'installatore si occupa di tutti gli allacciamenti, Meier Tobler interviene nuovamente al momento di integrare il dispositivo di comando delle torri di raffreddamento nel sistema di gestione dell'edificio e della messa in funzione degli impianti.

Ci vuole molto tatto

Qui nella galleria per il momento si sta ancora riflettendo all'organizzazione del lavoro. Dopo l'arrivo degli elementi delle torri di raffreddamento, il primo intervento all'ordine del giorno è la loro posa in loco. E per procedere, ci vuole non solo la gru giusta, ma soprattutto molto tatto. Parallelamente, tutti i singoli elementi devono essere issati e posati nella galleria nel giusto ordine. A questo scopo, nella galleria è pure stata costruita una piccola rampa per facilitare il lavoro di scarico. In questo caso, il compito dei collaboratori di Meier Tobler Igiene dell'aria è anche quello di accertarsi che tutti gli elementi siano scaricati sulla rampa e poi posati con la dovuta delicatezza e sicurezza e in modo perfettamente equilibrato.

Pesi massimi in aria

Trattandosi di due torri di raffreddamento, ognuna con un peso a vuoto di circa 5 tonnellate, dapprima si posano i quattro singoli elementi della prima torre, poi quelli della seconda. Martin Höchli descrive così l'operazione: «Per prima cosa si posa la carenatura del ventilatore che pesa 800 chilogrammi, seguono poi i ventilatori con i bocchettoni che pesano altri 1600 chilogrammi.» Con i suoi 2000 chilogrammi, tocca quindi al corpo della torre di raffreddamento, subito seguito dal pozzetto di sfiato del peso di 600 chilogrammi che contiene anche i condotti di manutenzione. Con l'ausilio di diversi paranchi a catena e carrelli portati nella galleria, si posizionano esattamente tutti i singoli elementi in modo da poterli poi collegare con precisione millimetrica. «In questo progetto, due aspetti sono da sottolineare in particolare: da un lato, la galleria è molto stretta e, dall'altro, il posizionamento finale delle torri di raffreddamento dovrà essere asimmetrico così da disporre di uno spazio sufficiente per poi eseguire i lavori di manutenzione.» Come specifica inoltre Martin Höchli, da un lato ci sono solo 20 centimetri di distanza dal muro e, dall'altro, 60 centimetri dalla facciata. «Dato che la distanza di 20 centimetri non è sufficiente, le torri di raffreddamento sono assemblate al centro della galleria e poi spostate.»

L'intera installazione durerà più di un anno

Ciò che nella descrizione appare semplice e veloce da realizzare, in realtà richiede molto più tempo sul posto, aggiunge Maurizio Anfuso: «L'installatore ha avuto bisogno di quattro giorni per la sola posa delle due torri, ossia due giorni e mezzo in più di quanto previsto inizialmente.» Il montaggio

da parte del team di Meier Tobler Igiene dell'aria ha per contro richiesto solo altri otto giorni invece dei dieci previsti. Come aggiunge Martin Höchli, a seconda della fase di lavoro erano di volta in volta impegnati da tre a quattro collaboratori. In questi giorni è stato inoltre installato nel corpo della torre l'impianto di radiazione e di debatterizzazione a raggi UV con nove lampade UVC. «Questi impianti assicurano l'igiene necessaria. Grazie ad un sensore, la quantità d'acqua è controllata costantemente e, se necessario, viene aperta una valvola per riequilibrare il livello dell'acqua.» Solo dopo l'intervento dell'idraulico e dell'elettricista, Pirmin Müggler, il programmatore MSR di Meier Tobler, si recherà sul posto per impostare il dispositivo di comando e collegarlo al sistema di gestione dell'edificio. «Ma questo avverrà solo verso la fine dell'anno.», aggiunge Martin Höchli. «Nell'insieme, l'intera installazione durerà più di un anno, un lasso di tempo normale per un impianto di questo genere.»

Stretta collaborazione tra Meier Tobler Sistemi di climatizzazione e Meier Tobler Igiene dell'aria

Per Maurizio Anfuso, anche nel caso di questo ordine è emersa benissimo l'importanza della collaborazione tra Meier Tobler Sistemi di climatizzazione e Meier Tobler Igiene dell'aria. «In passato, i tecnici basati in Germania si occupavano dell'assemblaggio, lavoro che fanno ora i miei colleghi di Meier Tobler Igiene dell'aria. Il tutto risultava quindi piuttosto oneroso in termini di tempo e denaro. Oggi invece noi di Meier Tobler Sistemi di climatizzazione e Meier Tobler Igiene dell'aria lavoriamo in stretta collaborazione. E questo va a vantaggio non solo di tutti i professionisti coinvolti, ma anche e soprattutto della nostra clientela!» (el)



Prima è stata posata la carenatura del ventilatore (sopra), seguita poi dai tre ventilatori (in alto a destra), che sono stati quindi montati con precisione (al centro) e collegati alla carenatura (in basso a destra).

Protezione antigelo e addolcimento acqua di qualità di Affolter

La ditta Affolter con sede a Schmitten nel Cantone di Friburgo è considerata leader svizzero nel settore della protezione antigelo. Prodotti per l'acqua di riscaldamento e lubrificanti completano l'assortimento. Con Antitox Geo e Optima, Affolter dimostra ancora una volta tutta la sua competenza.



Antitox Geo

La domanda di energie rinnovabili è in continuo aumento. Negli impianti geotermici, il riempimento delle sonde è decisivo. Con Antitox Geo, Affolter offre un prodotto antigelo eccelso che stabilisce nuovi standard in termini di qualità a livello internazionale. Il prodotto è estremamente fluido e soddisfa già oggi i futuri requisiti in termini di protezione dell'ambiente, efficienza e sostenibilità. Antitox Geo è disponibile in contenitori di diverso formato.

Optima per l'addolcimento efficiente dell'acqua

Optima è una nuova linea nel settore dell'addolcimento dell'acqua che garantisce un'ottima potabilità. I sistemi si distinguono per fabbricazione di alta qualità, sicurezza, longevità, manutenzione minima e modo d'uso semplice. La linea Optima propone diversi impianti in funzione dell'applicazione, dalla piccola economia domestica all'utilizzo commerciale. La disinfezione permanente e automatica tramite resine garantisce in ogni caso un'eccellente qualità dell'acqua. Gli impianti Optima possono essere equipaggiati con un'ampia varietà di valvole, raccordi e tubi flessibili e sono disponibili in tutta la Svizzera in esclusiva alla Meier Tobler SA.



KWC Fit per risparmiare energia in bagno

La KWC Group SA lancia una nuova linea di prodotti per la stanza da bagno. La serie di rubinetterie KWC Fit è ridotta senza compromessi all'essenziale e conferisce a ogni bagno quel tocco in più. La nuova linea comprende una scelta completa di rubinetterie per il lavabo, la vasca da bagno, la doccia e il bidet.



Né troppo, né troppo poco: questa linea di rubinetterie è all'insegna dell'equilibrio. Combina alta qualità, grande funzionalità ed estetica senza tempo con un prezzo estremamente interessante. KWC Fit è dunque perfetta per il nostro tempo. L'abile riduzione all'essenziale, senza rinunciare al comfort e alla qualità, convince sotto ogni aspetto. Il design semplice piace al primo sguardo, così come la gestione. La leva è gradevole al tatto e consente un comando docile e preciso. Le superfici sono impeccabili, continue e solide. E le bocche offrono sufficiente spazio per un utilizzo ergonomico.

CoolFix, il sistema di risparmio davvero cool

Le rubinetterie KWC si distinguono sostanzialmente per il consumo ridotto di acqua e l'utilizzo parsimonioso delle risorse. Con l'opzione KWC CoolFix – insieme all'aeratore integrato – si possono ridurre ulteriormente le spese dell'energia e dell'acqua nel quotidiano. Il principio è logico e semplice: con CoolFix, quando la leva di comando si trova nella posizione centrale, non scorre acqua calda, bensì fredda. L'acqua calda inizia a scorrere solo quando si sposta la leva verso sinistra. Questo permette di risparmiare automaticamente energia ogni volta che si utilizza l'acqua, senza limitazioni del comfort. CoolFix si presenta con identico design, fatta eccezione per i contrassegni dell'acqua calda e fredda sulla calotta della leva.

Il potenziale di risparmio delle rubinetterie ecologiche è ragguardevole. Il consumo di energia si riduce in media del 20–30 per cento.

Una gamma completa per tutta la stanza da bagno

La nuova linea comprende una scelta completa di rubinetterie per il lavabo, la vasca da bagno, la doccia e il bidet. Le rubinetterie KWC Fit per lavabo comprendono miscelatori a leva con bocca corta o lunga. Per la doccia e la vasca da bagno si può scegliere tra miscelatori a vista o soluzioni a incasso. Questo permette di realizzare stanze da bagno in tutti gli stili correnti. KWC Fit: la rubinetteria ridotta all'essenziale che convince per la sofisticata funzionalità, la pregiata lavorazione, i raffinati dettagli, la gradevolezza al tatto e un prezzo allettante.

 kwc.ch

Valvole a risparmio energetico di IMI Heimeier

Molti immobili sono in là con gli anni. E si rende necessario un risanamento, anche e soprattutto per ciò che riguarda il riscaldamento, la ventilazione e la climatizzazione. In questo contesto le valvole svolgono un ruolo importante. L'azienda tedesca **IMI Heimeier** offre un ampio assortimento di valvole di alta qualità che contribuiscono al risparmio energetico.



Nell'ambito della protezione del clima, gli immobili rivestono un ruolo fondamentale. Il 60 per cento degli edifici abitativi esistenti sono stati costruiti prima del 1979 e presentano un'elevata necessità di risanamento. Si prevede inoltre che nel 2050 il 60 per cento dell'attuale parco edilizio sarà ancora utilizzato e un risanamento rappresenta un miglioramento a lungo termine dell'efficienza energetica. Il potenziale di ottimizzazione per gli impianti obsoleti di riscaldamento, ventilazione e climatizzazione è perciò enorme. Durante i risanamenti totali, gli impianti RVC esistenti vengono spesso trascurati. Eppure è proprio un impianto di riscaldamento efficiente a fare la differenza. E la sostituzione delle valvole con prodotti a risparmio energetico di nuova generazione può essere realizzata con un investimento relativamente modesto. IMI Heimeier ha in assortimento diverse valvole per ogni ambito di impiego. Per gli edifici risalenti agli anni 1970-1980, la serie Renovett crea un clima abitativo gradevole con funzioni di bilanciamento e regolazione ottimizzate. La mandata e il ritorno delle valvole Renovett sono intercettabili, per cui i lavori di tinteggio e di manutenzione possono essere eseguiti senza interrompere il funzionamento di altri radiatori.

Risparmiare energia con il bilanciamento idronico

Affinché un impianto di riscaldamento possa risparmiare energia in modo efficiente è necessario un corretto bilanciamento idronico. Il maggiore potenziale di ottimizzazione si situa soprattutto negli edifici esistenti. Tuttavia, questa



operazione viene spesso tralasciata perché si ritiene che richieda troppo tempo. Secondo stime di esperti, nella pratica il bilanciamento idronico è eseguito solo in circa un quarto degli impianti di riscaldamento. E in caso di problemi idraulici si interviene sovente aumentando il regime della pompa o la regolazione, con un conseguente maggiore consumo di energia e rumori di flusso nelle valvole termostatiche. Per risolvere il problema vengono in aiuto le moderne valvole con regolazione automatica della portata. Semplificano notevolmente il bilanciamento idronico, perché rendono superflui i calcoli complessi. E con un bilanciamento idronico è possibile risparmiare fino al 30 per cento di energia.



La nuova soluzione all-in-one Mixit di Grundfos per il circuito di miscelazione

Grundfos ha aggiornato lato hardware e software la soluzione plug-and-play Mixit per il circuito di miscelazione e presenta ora la nuova generazione. La soluzione si compone di un circolatore a rotore bagnato Magna3 e dell'unità di regolazione Mixit, in cui tutti i componenti necessari per il circuito di miscelazione – come valvole, sensori e termoregolatore – sono già integrati.



Le innovazioni sono convincenti: la modificata costruzione ha reso l'ingombro della valvola molto più compatto e il corpo di nuova concezione dell'attuatore semplifica il cablaggio. Tra le novità ci sono anche un sensore Vortex per misurare il flusso volumetrico primario, nonché ingressi e uscite supplementari, fra cui una porta RJ45 per la connessione diretta alla soluzione di monitoraggio cloud Grundfos BuildingConnect o a sistemi bus di campo Ethernet.

Dotazione completa e installazione semplice

L'unità di regolazione Mixit è completa di valvola a sfera, valvola di ritegno, motore passo-passo, sensori Vortex, di temperatura e di pressione e intelligente regolatore della temperatura. È inoltre predisposta per essere integrata in un sistema di gestione dell'edificio. La soluzione all-in-one riduce fino al 50 per cento il tempo di realizzazione, installazione e messa in servizio. Anziché montare fino a dieci componenti, l'installatore deve solo integrare la pompa e l'unità di regolazione. Non è richiesto un dispendioso assemblaggio di tubi e cablaggio di singoli componenti. La pompa e l'unità di regolazione comunicano tra loro senza fili tramite interfaccia radio.

Funzioni complete e facilità d'uso

Mixit può essere gestita come soluzione autonoma per il circuito di miscelazione o tramite un sistema di gestione dell'edificio. Per il funzionamento stand alone, l'unità di regolazione è già completamente equipaggiata nella ver-

sione standard. La soluzione si distingue per l'elevato comfort di regolazione con funzioni come compensazione temperatura esterna, calendario, impostazione valore Kvs e regolatore di temperatura. La messa in servizio avviene in modo semplice e intuitivo tramite smartphone con la app Grundfos GO Remote. Mediante codice di attivazione, la app consente di abilitare anche altre funzioni e l'integrazione in un sistema di automazione, senza dover intervenire a livello di hardware.

Flessibilità e versatilità di impiego

La soluzione Mixit può essere utilizzata come valvola a 2 o 3 vie per circuiti di iniezione e di miscelazione in applicazioni di riscaldamento e raffrescamento. Applicazioni caratteristiche sono riscaldamenti a radiatori o a pavimento e convettori in impianti di ventilazione. L'unità di regolazione è fornibile in quattro diametri nominali, da DN 25 a DN 50. Diversamente dalle soluzioni convenzionali, il coefficiente di portata non è fisso e predefinito dal diametro, bensì dinamico. I modelli fornibili coprono in modo continuo valori Kvs compresi tra 0,63 e 40 m³/h. La soluzione completa plug-and-play semplifica l'intero processo, dalla costruzione all'aggiudicazione dell'incarico e dall'acquisto fino all'installazione e alla messa in servizio. Con la nuova generazione, l'unità Mixit è diventata ancora più compatta, predisposta alla connettività e facile da installare.

Andri Ragetti e GF: insieme per l'acqua potabile

Sostenibilità e acqua potabile: due cose che stanno a cuore ad Andri Ragetti, così come a GF, e che li uniscono. Il 23enne sciatore svizzero di freestyle è uno dei migliori atleti al mondo nella sua disciplina ed è il campione del mondo in carica di slopestyle.



Da un anno GF è sponsor principale di Andri Ragetti, e insieme hanno una missione: l'impegno per l'acqua potabile pulita.

Se si chiede ad Andri Ragetti qual è la sua bevanda preferita si ottiene una risposta piuttosto inaspettata per un 23enne: l'acqua. Andri è ben consapevole che l'acqua potabile pulita rappresenta un lusso. La sua attività sportiva e agonistica lo porta spesso all'estero, dove l'acqua potabile di alta qualità non è per nulla un fatto scontato come da noi in Svizzera. Andri sa che portare l'acqua potabile pulita in tutto il mondo è come lo sport di alto livello: bisogna lavorare duramente, ma ne vale la pena. Ma anche da noi non è un caso se abbiamo un'acqua potabile di alta qualità. Quando gli impianti di acqua potabile devono funzionare in modo perfettamente igienico, ecco che GF JRG ha la soluzione giusta: i nostri sistemi di tubazioni Sanipex, Sanipex MT, iFIT, i nostri raccordi senza zone morte, le valvole a flusso ottimizzato, senza contare il sistema Hycleen Automation System. GF JRG contribuisce con i suoi prodotti e la sua competenza tecnica a garantire una buona qualità dell'acqua potabile.

#Passionforwater è l'hashtag che abbiamo scelto per la nostra collaborazione con Andri. Perché è proprio questa la passione che unisce in modo particolare l'atleta di freestyle e GF. Per Andri è importante trasmettere uno stile di vita sano. E perciò GF è l'abbinamento perfetto per Andri:

con i suoi sistemi di tubazioni, GF porta l'acqua potabile pulita fino al rubinetto, ad Andri piace l'acqua potabile, noi tutti ne abbiamo bisogno e GF lo rende possibile.

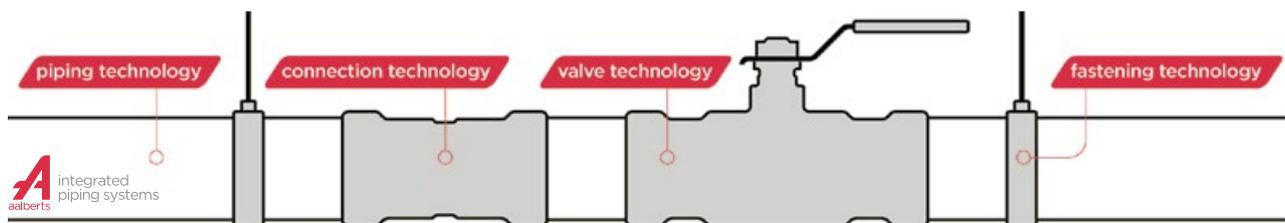
GF Piping Systems è una delle tre divisioni all'interno del Gruppo Georg Fischer. La società è sinonimo di lunga tradizione, costante spinta innovativa, esperienza e presenza sul mercato a livello mondiale. La competenza primaria di GF Piping Systems risiede nel trasporto sicuro e sostenibile dei fluidi. Il portafoglio comprende tubi, raccordi e valvole, nonché le rispettive tecniche di automazione e giunzione. Le soluzioni di alta qualità di GF Piping Systems si sono affermate in tutto il mondo nei settori dell'industria, dell'impiantistica e della distribuzione di acqua e gas.

Per maggiori informazioni sulla collaborazione tra Andri Ragetti e GF:

 gfps.com/ch/andri-ragetti

Aalberts integrated piping systems: non solo prodotti, bensì soluzioni.

Aalberts integrated piping systems sviluppa da oltre 90 anni i più avanzati sistemi di tubazioni integrati nei settori della tecnica di giunzione e intercettazione per il trasporto e la distribuzione di liquidi in ambito industriale, commerciale e residenziale. A distinguere l'azienda di Hilversum (NL) sono in particolare le linee di prodotti VSH.



Sistemi su misura

Aalberts integrated piping systems sviluppa e produce sistemi completi formati da raccordi, valvole e tecnica di fissaggio per il trasporto di fluidi liquidi e gassosi. I suoi prodotti soddisfano i massimi standard di qualità e industriali richiesti nei rispettivi settori ed è la sola azienda che offre ai suoi clienti una soluzione di tubazioni completamente integrata come fornitore unico.

Le tecnologie di Aalberts integrated piping systems consentono agli installatori di lavorare in modo rapido, affidabile, semplice ed efficiente. Progettazione, installazione o manutenzione ordinaria: Aalberts integrated piping systems è l'azienda che vanta un'offerta completa di sistemi e servizi. I sistemi, concepiti e sviluppati ad hoc da un team interno di ingegneri della Aalberts integrated piping systems, sono ideali per settori chiave come l'edilizia residenziale, il commercio, l'industria e le aziende di servizi pubblici.

VSH – l'affermata gamma di prodotti

VSH, nota gamma di prodotti della Aalberts integrated piping systems, offre le migliori soluzioni nell'ambito della tecnica di giunzione e intercettazione. VSH comprende diverse affermate linee di prodotti per sistemi pressfitting, come VSH SudoPress o VSH Xpress, che vengono utilizzate da anni con successo in Svizzera. Aalberts integrated piping systems provvede anche al costante e innovativo sviluppo dei suoi prodotti, come la valvola a sfera VSH Xpress Fullflow, che si distingue con una struttura unica nel suo genere. Il corpo è formato da un pezzo di tubo, ciò che conferisce alla valvola una forma decisamente slanciata. La valvola a sfera VSH Xpress Fullflow, disponibile in acciaio al carbonio o in acciaio inossidabile, è dotata di un raccordo a pressione con profilo a M e si integra perfettamente nell'attuale sistema di tubazioni VSH Xpress Fullflow.

 eshop.meiertobler.ch

Benno Staub è responsabile del settore prevenzione dei rischi naturali presso l'Associazione degli istituti cantonali di assicurazione antincendio (AICAA).
(Foto: ss)



«È necessaria una protezione edile permanente»

Come si può ottenere una migliore protezione degli impianti tecnici dai pericoli naturali? Benno Staub dell'Associazione degli istituti cantonali di assicurazione antincendio (AICAA), illustra nell'intervista le opportunità e le sfide per i progettisti e gli installatori.

domotecnica.ch: Nell'estate 2021 si sono moltiplicate le segnalazioni di alluvioni e devastanti grandinate. Che impatto hanno avuto questi eventi sull'ammontare dei danni.

Benno Staub: Nella media di lungo periodo, i danni agli edifici causati da inondazioni, grandine e tempeste ammontano a circa 300 milioni di franchi l'anno. La scorsa estate, i 18 istituti cantonali di assicurazione hanno registrato danni causati agli edifici dalle inondazioni e dalla grandine per oltre un miliardo di franchi. Un danno da inondazione su due è imputabile alle forti piogge. I temporali locali provocano quindi all'incirca gli stessi danni delle classiche alluvioni.

Gli impianti tecnici vengono quasi sempre installati negli scantinati e sono dunque molto esposti in caso di inondazione. A cosa devono prestare attenzione i progettisti e gli installatori per prevenire questo genere di danni?

Se si eliminano nove punti deboli su dieci, l'acqua entra di sicuro nell'edificio attraverso il decimo. Bisogna perciò garantire un'ottima sigillatura soprattutto delle aperture di ventilazione, dei pozzi luce o dei passaggi di condotte nella facciata e non dimenticare nulla. Le aperture negli spazi esterni devono essere abbastanza sopraelevate rispetto al terreno, dunque al di sopra del livello massimo di inondazione. È inoltre importante proteggere bene i depositi di combustibile. I locali cisterna devono essere impermeabilizzati e le cisterne ancorate contro la spinta idrostatica. I pellet nel deposito possono gonfiarsi in caso di infiltrazioni di acqua e causare altri danni all'edificio, che vanno ad aggiungersi alla perdita del combustibile. Si deve pertanto prestare attenzione anche ai bocchettoni dei pellet. A seconda della situazione si raccomandano anche delle serande antiritorno, per evitare che l'acqua penetri di colpo nell'edificio attraverso la canalizzazione.

I riscaldamenti a combustibili fossili vengono spesso sostituiti con pompe di calore installate all'interno. A cosa si deve prestare particolare attenzione in sede di progettazione e realizzazione?

Visione di insieme dei pericoli

Il «check-up des dangers naturels» della piattaforma informativa «Protection contre les dangers naturels» fornisce in modo rapido e semplice, tramite immissione dell'indirizzo, una visione di insieme dei pericoli e raccomandazioni specifiche per la protezione dell'edificio. Le informazioni si rivolgono a tre gruppi di destinatari (proprietari, architetti/progettisti, specialisti).

 protection-dangers-naturels.ch/



«Nella media di lungo periodo, i danni agli edifici causati da inondazioni, grandine e tempeste ammontano a circa 300 milioni di franchi l'anno.»

Benno Staub

Gli impianti tecnici non vanno mai installati in locali a rischio di allagamento. Vale in ogni caso la pena analizzare bene la situazione ed eventualmente adottare misure di protezione supplementari, ad es. porte e finestre a prova di alluvione. Nel caso delle pompe di calore aria-acqua, le aperture di aspirazione ed espulsione dell'aria devono trovarsi al di sopra del livello massimo di allagamento. Gli spigoli a filo con il terreno sono molto sfavorevoli a causa del rischio di inondazione. I pozzetti per l'aria e la luce devono inoltre essere impermeabilizzati contro terra in modo che l'acqua non possa penetrare dai lati o dal basso. Nulla si oppone al fatto di collocare gli apparecchi su uno zoccolo, così da non subire danni già con una piccola infiltrazione di acqua.

Che ne è delle misure di protezione mobili come le paratie antiallagamento?

Soprattutto in caso di forti piogge locali non c'è il tempo per montare le paratie mobili o altro. Meglio dunque proteggere l'edificio con misure costruttive permanenti. Fra queste figurano anche la configurazione del giardino e dei dintorni. L'acqua dovrebbe poter scorrere lontano dall'edificio, senza essere ovviamente indirizzata verso la casa del vicino.

Chi può fornire la migliore consulenza ad architetti, progettisti e installatori per quanto riguarda la protezione dalle alluvioni?

Quasi tutte le assicurazioni cantonali degli edifici offrono un primo colloquio gratuito in cui si possono già chiarire molte questioni. Con il sito web in francese e tedesco «Protection contre les dangers naturels» e la nuova «carta dei pericoli del ruscellamento superficiale» sono inoltre disponibili gratuitamente degli ausili dettagliati per la progettazione. (ms)

Bene a sapersi

Con Instagram al risanamento



Ora Meier Tobler si rivolge direttamente ai suoi clienti privati anche via Instagram. Su questo canale si segnaleranno settimanalmente le molteplici possibilità per risanare o sostituire i vecchi impianti di riscaldamento e per progettare sistemi termici completamente nuovi. Così facendo, Meier Tobler completa la sua consolidata offerta sui media sociali come Facebook, Instagram e LinkedIn. Con il nuovo canale Instagram, Meier Tobler intende promuovere maggiormente il business del risanamento ed aumentare la clientela nel settore B2C. Puntando sui media sociali, Meier Tobler sostiene attivamente i partenariati che funzionano a meraviglia nei settori dell'installazione e della progettazione con l'obiettivo di svilupparli ulteriormente. (el)

 [instagram.com/meiertobler.ch](https://www.instagram.com/meiertobler.ch)

Avanti con i webinar

Negli ultimi due anni, Meier Tobler ha introdotto con successo i webinar per fornire rapidamente e facilmente ai suoi partner specializzati le ultimissime informazioni e il know-how provenienti dal ramo. Questo autunno, i webinar saranno riproposti. Troverete maggiori informazioni sul nostro sito a partire da luglio. (el)

 [meiertobler.ch/webinare](https://www.meiertobler.ch/webinare)



Il nuovo shop di prodotti promozionali è online

Il 1° giugno è stato attivato il nuovo shop di prodotti promozionali di Meier Tobler. Questo shop offre ai clienti di Meier Tobler prodotti interessanti che possono essere ordinati rapidamente e facilmente con un clic. L'assortimento è regolarmente aggiornato e completato con prodotti stagionali. Dato che lo shop di prodotti promozionali è ora aperto a tutti, si possono condividere gli articoli anche nella cerchia di amici e familiari. È inoltre possibile dare una valutazione ai prodotti presenti nello shop. (el)

 pandinavia.meiertoblermerchandising.ch



Potenziamento reciproco della collaborazione

Le società GWF e Meier Tobler potenziano reciprocamente la loro collaborazione. GWF MessSysteme AG è l'azienda leader in Svizzera nel campo delle misurazioni e della registrazione dei dati di consumo di gas, acqua, elettricità e calore. La società sviluppa e produce sistemi di misurazione per l'impiantistica e per i fornitori di energia come le aziende che distribuiscono gas e acqua. Meier Tobler vende i prodotti per l'impiantistica di GWF, come contatori di calore e acqua, tramite l'e-Shop e i suoi Marché e prepara pure offerte personalizzate. Dal canto suo, GWF si affida interamente a Meier Tobler per l'evasione delle ordinazioni nel settore dell'impiantistica. Questo le permette di migliorare ulteriormente il servizio di consegna offerto ai suoi clienti. (el)

 [meiertobler.ch/gwf](https://www.meiertobler.ch/gwf)



A ritmo sostenuto verso l'alto

Ogni giorno, circa 65 paia di mani laboriose lavorano alla realizzazione del Centro dei Servizi di Oberbuchsitzen (CSO). Tutte le aziende coinvolte nell'edificazione hanno finora lavorato benissimo, e tutti i lavori avanzano ancora come da tabella di marcia: la costruzione grezza dovrebbe essere pronta per la fine di settembre. Mentre all'inizio dell'anno i lavori di costruzione procedevano prevalentemente in orizzontale – colata delle fondamenta e della platea in calcestruzzo – ora vanno avanti a ritmo sostenuto verso l'alto. I muri del futuro magazzino automatico per grandi altezze si innalzano per 30,4 metri verso il cielo. Nelle foto in sequenza effettuate dalla webcam sul cantiere (meiertobler.ch/cso) si può osservare l'avanzamento dei lavori. In primavera è già stata realizzata la struttura in acciaio per la quale sono state impiegate 3000 tonnellate d'acciaio. Con le sue dimensioni di 143x30x30 metri (LxHxI), questa struttura sarà l'elemento centrale dell'edificio dove in futuro troveranno posto circa 32'000 pallette. Di conseguenza, la platea di questa zona poteva avere solo una differenza minima d'altezza su tutta la lunghezza di 143 metri. Attualmente si sta versando il calcestruzzo duro, lo strato superiore e ad alta resistenza che viene pompato per fare i pavimenti in calcestruzzo. Si realizzano in questo modo tutti i pavimenti industriali altamente sollecitati delle aree esterne e interne, come per esempio quelli per il garage sotterraneo, le corsie come pure i magazzini e i locali di lavoro. La costruzione della facciata inizierà presto. Il CSO avrà così il suo volto, e l'operatività dei posti di lavoro è già prevista nel 2023. (el)

 meiertobler.ch/cso

e-Shop: trucchi e consigli utili



Materiale d'installazione per la climatizzazione

Ora l'e-Shop di Meier Tobler propone anche tutto il materiale d'installazione per gli impianti di climatizzazione. Dai tubi di rame ai sistemi a pressare, qui si trova rapidamente tutto ciò che occorre e per ordinarlo basta un clic. Sono inoltre disponibili molte informazioni su ogni articolo. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Agenda

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

 meiertobler.ch/events

Impressum

Editore:
Meier Tobler SA
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Contatto
marketing@meiertobler.ch

Responsabile:
Patrick Villard,
responsabile reparto Marketing

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

Fotografie:
René Lamb (rl),
Stefano Schröter (ss)

Foto di copertina:
René Lamb (rl)

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

Lettorato:
Eva Koenig

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

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

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

Tiratura: 17'000 copie
Edizione: giugno 2022

Cambi di indirizzo:
datamanagement@meiertobler.ch





Clienti Meier Tobler

«Interveniamo una cinquantina di volte all'anno»

Sia nel suo lavoro che nel suo tempo libero, Rolf Raclé prende sempre in mano le redini della situazione ed è subito pronto ad intervenire. Per il direttore della ditta Friedli AG di Muri bei Bern, questo è particolarmente importante, soprattutto quando viene allertato e deve entrare immediatamente in servizio come comandante dei pompieri di Schwarzenburg.

Quando Rolf Raclé alza le porte color turchese del garage della base dei pompieri di Schwarzenburg, appare la flotta composta da otto veicoli di colore rosso fiammante. Particolarmente impressionante è la nuova autopompa da 3000 litri acquistata l'anno scorso. «Ne siamo davvero orgogliosi.», afferma abbozzando un sorriso sul volto. Rolf Raclé è il comandante dei pompieri di Schwarzenburg, a capo di una squadra di quasi cento uomini e donne, anche se queste ultime

sono ancora in minoranza, aggiunge quasi scusandosi. Spera però che la situazione cambi in futuro. «Nel comune di Schwarzenburg, tutti i residenti tra i 21 e i 50 anni sono tenuti a far parte del corpo dei pompieri, altrimenti devono pagare ogni anno una tassa di compensazione in funzione del reddito che serve a finanziare il nostro corpo dei pompieri.» Lui stesso ne è membro già da 29 anni, «perché fin da bambino mi affascinava questo lavoro». Rolf Raclé dichiara che per lui e i suoi colleghi, fare il pompiere è un'attività che sta loro veramente a cuore e un hobby importante per la comunità. «Interveniamo una cinquantina di volte all'anno per fornire assistenza, in caso di incidenti stradali o appunto di incendi.» Inoltre, ogni anno ci sono diverse esercitazioni che sono pianificate in dettaglio e anche valutate in seguito. «E dopo le esercitazioni, si coltiva pure il cameratismo. Anche questo fa semplicemente parte dell'attività.» Nel suo lavoro quotidiano come direttore della ditta Friedli AG di Muri, Rolf Raclé si occupa principalmente di impianti di riscaldamento. «E anche nel mio lavoro, le mie conoscenze in materia di protezione antincendio mi tornano utili, per esempio quando si tratta di installare un nuovo impianto di riscaldamento nell'ambito di un risanamento.», afferma. Quando non è impegnato con il lavoro o gli interventi in veste di comandante dei pompieri, adora trascorrere il suo tempo libero in compagnia di sua moglie e dei suoi due figli, i quali però non sono molto entusiasti di diventare pompieri come lui. (el)

(Foto: rl)

Feuerwehr