

# EXPOBA

ANNO XII - NUMERO 2  
LUGLIO 2012



G H I V I Z Z A N O  
I N A U G U R A T A  
L A N U O V A S E D E S C T  
G R U P P O M A R T I N E L L I  
I N M C E E X P O C O M F O R T



**MARTINELLI**  
Con Acquadolce  
al Fuorisalone 2012  
a pag. 9



TRIMESTRALE DI INFORMAZIONE DEL SETTORE IDROTHERMO SANITARIO  
Poste Italiane Spa - Sped. Abb. Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46)/Art. 1, comma 1, DCB Firenze 2 - € 0,26 anno XI numero 2



**Altopascio (LU)**  
Via Mammianese, 18  
tel. 0583 244411 fax 0583 244439  
sala.mestre@clatspa.it www.clat.it

**Quarrata (PT)**  
Via Montalbano, 417  
tel. 0583 244455 fax 0583 244456  
mestre.quarrata@clatspa.it



**Altopascio (LU)**  
Via Mammianese, 18  
tel. 0583 244400 fax 0583 244443/49  
info.clat@clatspa.it www.clat.it

**Massa e Cozzile (PT)**  
Via Mazzini, 18/b  
tel. 0572 773620 fax 0572 903652

**Prato**  
Via Traversa Pistolesi, 14/N  
tel. 0574 401821 fax 0574 805405

**Castelfranco Di Sotto (PI)**  
Via del Salice - Maccolotto -  
tel. 0571 471375 fax 0571 470907

**Pistoia**  
Via Umberto Marzetti - Loc. S. Agostino  
tel. 0573 509487 fax 0573 536626

**Pescia (PT)**  
Via Provinciale Lucchese, 35  
tel. 0583 244480 fax 0583 244481



**Livorno**  
Via F. Filzi, 31  
tel. 0586 422284 fax 0586 421327  
climax@climax-art.it

**Cascina (PI)**  
Viale Europa 92  
tel. 050/711259 fax 050/702959



**Arezzo**  
Via Sergio Romelli, 28/28  
tel. 0575 383385 fax 0575 383386  
e mail: arezzo@idrotirrena.com

**Grosseto**  
Via Topazio 29  
tel. 0564 171505 fax 0564 432306  
e mail: grosseto@idrotirrena.com

**Monteverchi (AR)**  
Viale L. Cadorna 91  
tel. 055 9182956  
e mail: monteverchi@idrotirrena.com



**Livorno**  
Via M. L. King, 25/29 loc. La Rosa  
tel. 0586 2635 fax 0586 811843  
info@lenasrl.it

**Via dell'Argiletto, 51-int. 2**  
loc. Picchianti  
tel. 0586 427298 fax 0586 440363

**Via dell'Argiletto, 51-int. 1**  
loc. Picchianti  
tel. 0586 425689 fax 0586 404379

**Cecina (LI)**  
Viale della Repubblica, 7  
tel. 0586 630920 fax 0586 630926

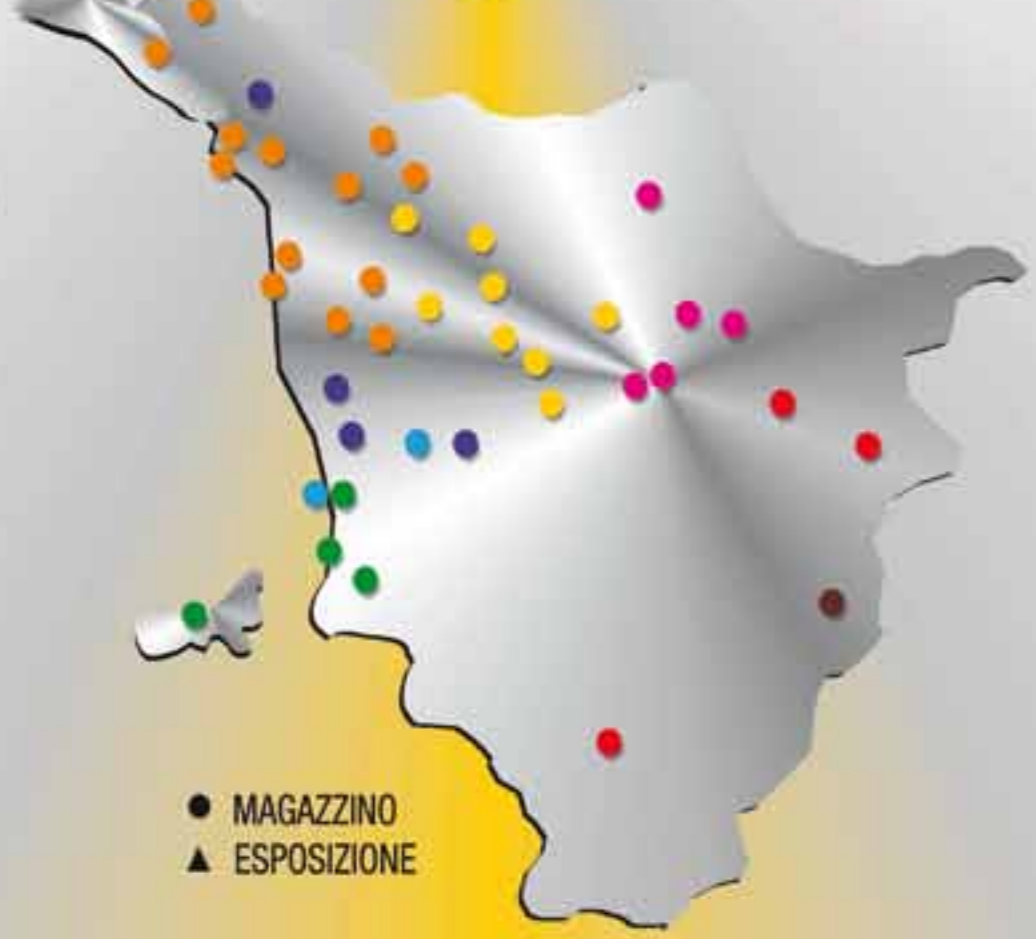
**Portoferraio (LI) (NUOVA SEDE)**  
Via di Carpani  
tel. 0585 - 914115 fax 0585 917417

**Via di Carpani**  
tel. 0585 - 915003 fax 0585 917417

**Venturina (LI)**  
Via della Menca, 2  
tel. 0585 853889 fax 0585 858840



**IDROTIRRENA**  
IL GRANDE GRUPPO DI ESPERTI



● MAGAZZINO  
▲ ESPOSIZIONE



**Pisa**  
Via Redi, 1 loc. Madonna dell'Acqua  
tel. 050 895534 fax 050 894028  
vascoscarpellini@pisa.it

**Pontedera (PT)**  
Via Friuli, 3/4 loc. Gella  
tel. 0587 292719 fax 0587/295308  
pontedera@vascoscarpellini.it

**Carrara (MS)**  
Via Provinciale 21/b loc. Nazzano  
tel./fax 0585 857943  
carrara@vascoscarpellini.it

**Ospedaletto (PI)**  
Via Bellafata, 44 / 46  
tel./fax 060 974139  
ospedaletto@vascoscarpellini.it



**Lucca**  
Via Dante Alighieri, 390 Loc. Arancio  
tel. 0583 958911 fax 0583 958975  
www.acquadolce.info  
martinelli@acquadolce.info

**Piano di Coreglia (LU)**  
Via di Coreglia, 3  
tel. 0583 779834 fax 0583 739411  
www.acquadolce.info  
sct@acquadolce.info

**Viareggio (LU)**  
Via Aurelia Nord, 232 Loc. Marco Polo  
tel. 0584 564794 fax 0584 409214  
www.acquadolce.info  
sctmare@acquadolce.info

**Avenza (MS)**  
Via Frassina, 71  
tel. 0585 834090 fax 0585 835271  
www.acquadolce.info  
tbr@acquadolce.info



**Firenze**  
Via Simone Martini, 7  
tel. 055 7327311 fax 055 7327319  
www.spazio-360.it



**Firenze**  
Via Grosseto, 27  
tel. 055 7322214 fax 055 7322215  
www.termomarket.it  
info@termomarket.it

**Via Bronzino, 24**  
tel. 055 704076 fax 055 714887

**Via Narazzone, 12**  
tel. 055 5380184 fax 055 5380187

**Scandicci (FI)**  
Via Pantini, 1  
tel. 055 757040 fax 055 758329

**Borgo San Lorenzo (FI)**  
S.S. Traversa del Mugello  
Loc. La Torre - Scarperia (FI)  
tel. 055 8450399 - fax 055 8450930

**Sesto Fiorentino (FI)**  
Via Pralognan, 15  
tel. 055 983905 fax 055 9839030

**Bagne a Ripoli (FI)**  
Via Ciantigiana, 44  
loc. Ponte a Niccheri  
tel. 055 945414 fax 055 9461408



**COSTANTE MARTINELLI s.p.a.**  
**Lucca (sede centrale)**  
Via Dante Alighieri, 390 loc. Arancio  
tel. 0583 958911 fax 0583 48732  
www.martinelli.it info@martinelli.it

**S. Anna (LU) (succursale 1)**  
Via Vlacca, 329  
tel. 0583 315657 fax 0583 363147  
sanna@martinelli.it

**Lunata (LU) (succursale 2)**  
Via Pesciatina, 362  
tel. 0583 429642 fax 0583 832668  
lunata@martinelli.it

**ITF s.r.l.**  
**Marina di Carrara (MS)**  
Via Covatta, 102  
tel. 0585 54194 fax 0585 51698  
www.itf-srl.it itfcarrara@itf-srl.it

**Massa**  
Via Dersola, 78 loc. Industriale Azzurra  
tel. 0585 834573 fax 0585 834574  
itfmasa@itfmasa.it

**Sarzana (SP)**  
Via del Marelio, 28  
tel. 0187 1740077 fax 0187 1740079  
info@itfsarzana.it

**SCT MARE s.r.l.**  
**Capizzano Pianore (LU)**  
Via dei Falgneri, 1  
Zona Industriale Le Bacchette  
tel. 0584 336220 fax 0584 338225  
www.sctmare.it info@sctmare.it

**Viareggio (LU)**  
Via Aurelia Nord, 134  
tel. 0584 433096 fax 0584 428007  
info@viareggio@sctmare.it

**SCT s.r.l.**  
**Ghivizzano (LU)**  
Via delle Piane, 187 Loc. Camporieno  
Fraz. Ghivizzano - Coreglia Ant. II  
tel. 0583 779292 fax 0583 779184  
www.sct-srl.net info@sct-srl.net

**Castelnuovo Garfagnana (LU)**  
Via Pio In Torre  
tel. 0583 841641 fax 0583 841889

**Pontremoli (MS)**  
Via Europa n. 48  
tel. 0187 833603 fax 0187 461877  
info@pontremoli@sct-srl.net



Ci chiediamo dove sia  
la programmazione  
per incentivare  
la crescita

## Decreto Sviluppo

editoriale

In un quadro dove il settore idrotermosanitario registra nel primo quadrimestre 2012 perdite di fatturato del 7% a livello nazionale e del 15% a livello toscano con punte del 26% nel mese di aprile (fonte Angaisa), la situazione si fa ogni giorno più drammatica anche perché non si intravede il benché minimo spiraglio che lasci presumere un'inversione di tendenza. Il settore edilizio è unanimemente definito, sia per le persone impiegate, sia per l'indotto che crea, come uno dei motori fondamentali su cui basare la crescita dell'economia nazionale.

Fino a pochi mesi fa, per cercare di stimolare gli investimenti, il Governo si era basato su incentivi di tipo urbanistico (Piano Casa), su incentivi di tipo fiscale (36% sulle ristrutturazioni edilizie e 55% sull'efficienza energetica), su incentivi sulla produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili (Conto Energia).

Di fatto il Piano Casa, seppur con qualche distinguo regionale, ha rappresentato un flop evidente, gli incentivi fiscali per ristrutturazioni e efficienza energetica hanno avuto un buon riscontro, mentre il Conto Energia, nelle sue varie edizioni, ha registrato alti e bassi dovuti al cambiamento delle regole in corsa, drammatici per chi ne ha basato un proprio elemento di business.

Anche oggi, esattamente come dodici mesi fa, in attesa che sia definito nei contenuti e nella sua entrata in vigore, l'introduzione del V Conto Energia, ha rallentato bruscamente il mercato, per usare un eufemismo, a dimostrazione di una politica che crea solo incertezze. La sbandierata volontà, sia a livello europeo che nazionale, di puntare su un futuro basato sulle fonti rinnovabili non trova corrispondenza nella realtà dei fatti perché, considerando che probabilmente un cittadino in assenza di particolari disponibilità finanziarie per investire ha bisogno di aiuti economici o di costrizioni, è stato sin qui incentivato con politiche ondivaghe poco basate sulla programmazione e sulla sostenibilità economica o obbligato con obblighi mai applicati.

Lo stesso Decreto Energia, entrato in vigore il 31 maggio 2012, che abbiamo trattato nello scorso numero di Hydra e che obbligherebbe a impianti altamente tecnologici e basati sulle fonti rinnovabili, presenta evidenti incongruenze e manca dei basilari criteri di applicazione. Con il Decreto Sviluppo ci è stato proposto di far passare dal 36% al 50% i bonus sulle ristrutturazioni edilizie ma solo fino al 30 giugno 2013 con il raddoppio della soglia dei lavori eseguiti che passa da 48.000 a 96.000 euro, e di prorogare sempre fino al 30 giugno 2013 quelli sull'efficienza energetica, che altrimenti scadrebbero a fine anno, con un'aliquota del 50% in luogo del 55%.

Ci chiediamo che senso abbia avuto prorogare i bonus sull'efficienza energetica se godono della medesima aliquota delle ristrutturazioni edilizie scontando peraltro un iter applicativo decisamente più oneroso, e soprattutto, nei 12 mesi che avremo a disposizione, in quanti potranno decidere, autorizzare, organizzare, eseguire e completare con il pagamento lavori di ristrutturazione di una certa entità con il rischio che uno sforamento oltre il 30 giugno 2013 faccia loro perdere i bonus aggiuntivi?

Di fatto avremo una prospettiva a malapena di cinque o sei mesi all'interno dei quali o i lavori riescono ad iniziare oppure si deciderà di rinunciare, e ci chiediamo ancora, non abbiamo fatto un gentile omaggio a coloro che i lavori li avevano già iniziati e si trovano a godere di un beneficio insperato senza creare particolare sviluppo? È tutta qui la programmazione per incentivare la crescita?

È questo il tanto atteso Decreto Sviluppo?



pag. 6

pag. 12

## sommario

**4 MCE**  
Risposte positive, oltre 155.000 visitatori

**6 NORMATIVA**  
I benefici dei termoaccumulatori a stratificazioni

**10 INTERVISTE**  
La restrizione del credito, le possibilità di sviluppo, gli obblighi di legge, la comunicazione...

**12 IL PRODOTTO**  
SAMO l'esperienza italiana della doccia

**14 IN BREVE**  
www.idrotirrena.it, anche Idrotirrena è in rete, Acqua sanitaria Igiene garantita con Raxofix, per il tuo smart phone l'App RTM, Uponor PEX compie 40 anni

**Registrazione**  
Tribunale di Firenze  
nr. 5090 - 30/07/2001

**Editore e pubblicità**  
Edimedia s.r.l.  
via Volturno 10/12a  
50019 Sesto F.no (FI)  
tel. 055340811 fax 055340814  
www.edimedia-fi.it  
info@edimedia-fi.it

**Direttore Responsabile**  
Carla Francone

**Comitato di redazione**  
Nada Benedetti, Angelo Bernardini, Paolo Bertuccelli, Massimo Gualandri, Vincenzo Maggiore, Laura Versari

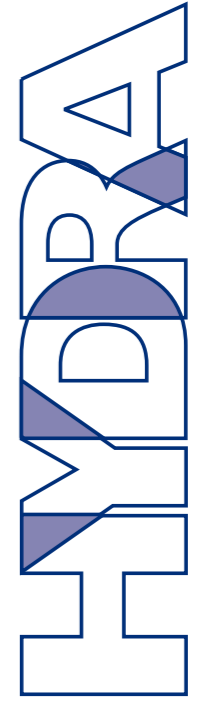
**Progetto grafico e impaginazione**  
Cristiana Innocenti

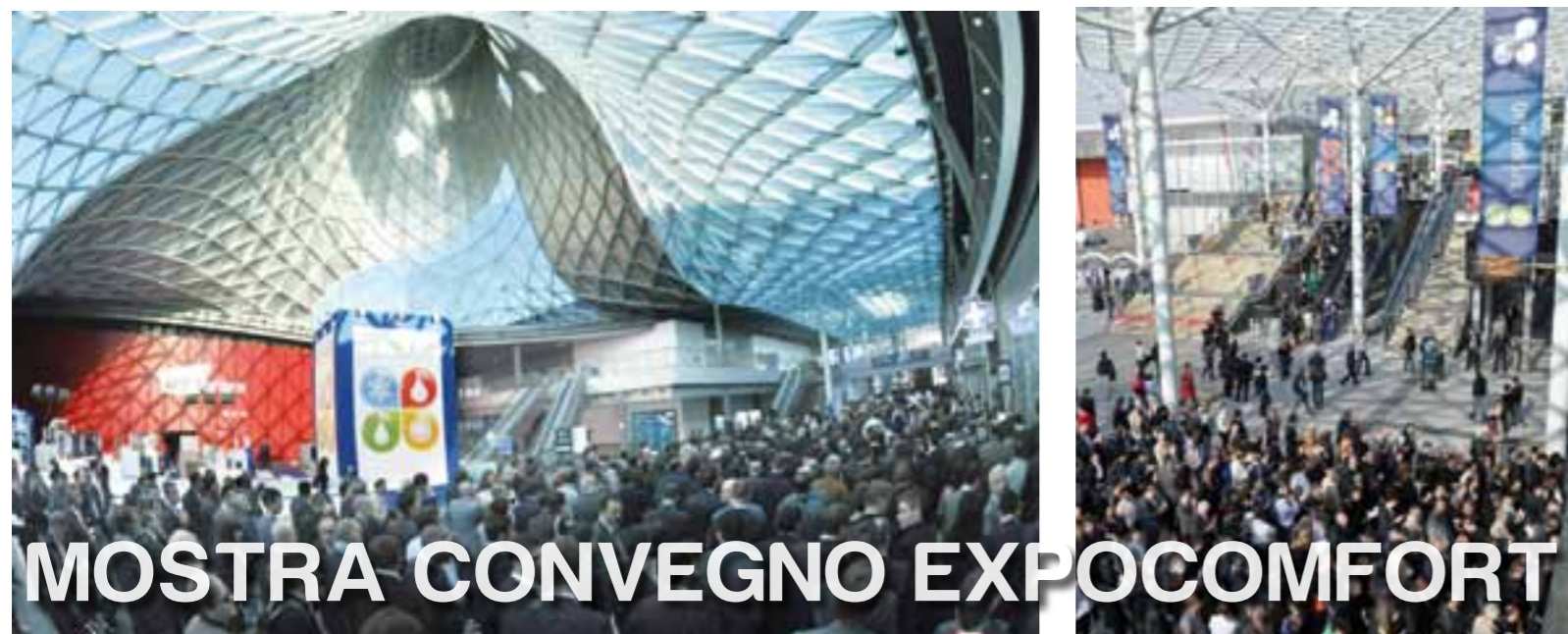
**Stampa**  
Industria Grafica Valdarnese

**Chiusura redazione**  
28 giugno 2012

**Tiratura** 10.000 copie

© Copyright tutti i diritti riservati





# MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

## Risposte positive

Se in tempi di crisi si guarda con attenzione a tutto ciò che indica la volontà di ripresa, di non fermarsi, la capacità di innovare e confrontarsi con la concorrenza, impegnarsi nella sfida dell'internazionalizzazione con la capacità valorizzare il made in Italy, **MCE-Mostra Convegno Expocomfort 2012** ha dato risposte davvero positive. Perché ha chiuso i battenti con numeri record e si è confermata leader mondiale per l'impiantistica civile e industriale, della climatizzazione e delle energie rinnovabili.

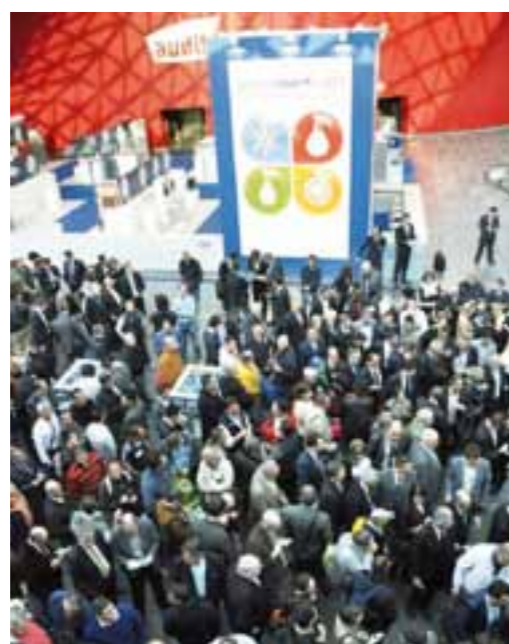
L'edizione 2012, tenutasi a Fieramilano dal 27 al 30 marzo, ha registrato oltre 155.000 visitatori professionali, con un aumento del 4% delle presenze dall'estero, in particolare dalla Germania, Francia, Regno Unito, Polonia, Israele, Libano, Turchia, Marocco e Brasile. Un dato oltre ogni aspettativa, se si considera che questa edizione è durata un giorno in meno rispetto a quella del 2010.

La presenza degli operatori stranieri alla biennale, che ha occupato tutti i 16 padiglioni fieristici per una superficie di ben 325.000 metri quadrati, ha confermato la vocazione internazionale della manifestazione che ha attirato molti professionisti, interessati alle tecnologie di ultima generazione, di cui MCE è indiscutibile vetrina.

Oltre 2.100 gli espositori presenti, di cui più di 900 provenienti da 58 Paesi, con un incremento delle presenze, in particolare, da Turchia, Polonia, Europa dell'Est. Numerosa, come sempre, la presenza delle aziende dai Paesi "tradizionali" come Francia, Germania, Austria e Inghilterra.

La panoramica completa delle ultime novità di mercato, che valorizzano l'innovazione tecnologica mettendola al servizio dell'efficienza operativa e del risparmio energetico, ha toccato un livello di eccellenza che è stato

particolarmente apprezzato dai visitatori che hanno animato Expocomfort alla ricerca non soltanto di nuovi prodotti e di idee nuove da proporre sul mercato. Il successo di MCE deriva dalla capacità di coniugare l'offerta espositiva, altamente qualitativa, con quella formativa: convegni, eventi e iniziative sono stati particolarmente apprezzati dal pubblico professionale che ha potuto ottimizzare la propria visita aggiungendo al business un'opportunità di crescita e aggiornamento. Come sempre il lay-out espositivo ha aiutato l'operatore professionale ad incontrare gli espositori di interesse e, allo stesso tempo, a partecipare a convegni, corsi ed eventi. Pieno successo, infatti, per l'ampio e articolato programma di convegni dedicato a "Zero Energy 2020: verso l'integrazione", un tema unico che ha caratterizzato questa edizione di MCE e che ha messo in luce ben 27 macro-settori produttivi



Oltre 155.000  
visitatori  
professionali  
registrati  
nei quattro giorni  
di manifestazione  
con un +4%  
dall'estero. In pole  
position Brasile,  
Turchia e Polonia

di eccellenza, che spaziano dal condizionamento alla refrigerazione, dal riscaldamento all'attrezzatura e componentistica, dalla tecnica sanitaria alla rubinetteria e al mondo bagno, dal solare termico alla cogenerazione, dalle biomasse al fotovoltaico.

La sensazione diffusa è stata di un grande dinamismo all'interno del mercato, che crea le condizioni per intercettare la crescita internazionale.

L'organizzazione è già al lavoro per la prossima edizione di MCE che si terrà dal 18 al 21 marzo 2014 sempre a Fieramilano: numerose le aziende che hanno fin da ora riconfermato la loro partecipazione, segnale che una manifestazione come MCE-Mostra Convegno Expocomfort, anche in periodi di recessione, rappresenta un'opportunità importante per avere un confronto concreto con il mercato e sviluppare relazioni "one to one".



### GRUPPI DI MISCELA

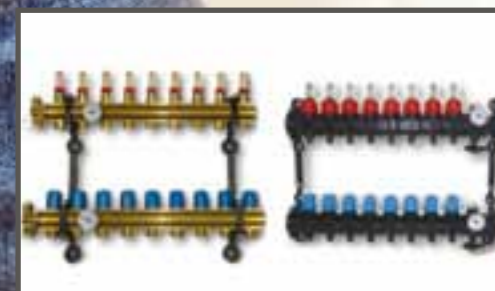
Gruppi di miscela in cassetta sia a punto fisso che con regolazione climatica. Questi ultimi possono gestire anche impianti di raffrescamento se abbinati ad almeno un termostato igrostato. Caratteristiche principali:

- Precablati elettricamente;
- Premontati in cassetta;
- Cassetta ad incasso con profondità 9cm;
- Disponibili anche con n.2 attacchi ad alta temperatura;
- Completi di misuratori di portata, rubinetti di scarico e carico, sfiati manuali.



### IMPIANTI A PAVIMENTO ZENIT TUBAZIONE

Tubazione di punta è il PeX-a. Ottime prestazioni in termini di resistenza temperatura-pressione, grado di reticolazione > 75% con barriera all'ossigeno EVHO a norma DIN 1264, ottima "lavorabilità" in termini di curvatura e posa in opera. In alternativa è possibile optare per una tubazione in PE-RT che offre prestazioni simili ma inferiori al PEX-a comunque idonee alle temperature e pressioni in gioco negli impianti radianti. Entrambe sono disponibili con diametro 17mm x 2mm.



### COLLETTORI

Due soluzioni:

- il classico in ottone, premontato su staffe per alloggiamento in cassetta, misuratori di portata su ogni attacco, termometro di andata e ritorno, valvole di carico e scarico, valvolini di sfogo aria, ritono termostattabile con cappuccio per eventuale regolazione manuale;
- un innovativo collettore in poliammide fibrorinforzato con fibre di vetro completo come la versione in ottone ma con la possibilità di utilizzare l'innovativo attacco rapido delle tubazioni che evita il classico adattatore eurocono e rende l'installazione delle tubazioni sicura e veloce.



### LASTRA FUNGHETTO

Consigliata la lastra Top Funghetto. Questa lastra bugnata offre infatti un'ottima calpestatibilità, inoltre lo strato in HIPS è spesso 0,6mm. ed è costituito da una lastra termoformata separata rispetto al polistirene di base. Questo consente un accoppiamento in sovrapposizione laterale saldo e sicuro in fase di getto del massetto, anche se molto "liquido". La spessa lastra di HIPS consente inoltre, grazie alla particolare geometria un "incastro" molto efficace della tubazione che ne consente il bloccaggio anche nelle curve più strette.



### LASTRA PIANA ACUSTICA

L'installazione di impianti a pavimento con l'utilizzo di lastre piane. Queste consentono un utilizzo ottimizzato grazie al miglior riutilizzo degli sfridi. Inoltre la possibilità di scegliere il modello Acustico garantisce, oltre all'isolamento termico, la possibilità di rispettare il DPCM 5.12.97 in merito all'isolamento acustico dei solai. Si ha quindi un ulteriore vantaggio grazie alla scelta dell'impianto radiante, ovvero un confort acustico superiore.



### LASTRA ALTO ISOLAMENTO

Zenith, come poche altre aziende concorrenti, è in grado di fornire soluzioni con lastre piane isolanti con resistenza termica elevata, al top della categoria. Indispensabile nel caso di pavimenti che si affacciano su locali freddi, le lastre ISOP3900 e ISOP4600 hanno rispettivamente una resistenza di 1,25 mqK/W e 1,50 mqK/W per uno spessore relativamente ridotto di 39mm. o di 46mm. Completano la lastra i bordi autoincollanti, ed il retino stampato con passo 5cm.

## I benefici dei termoaccumulatori a stratificazione



da più fonti energetiche migliorando nel contempo l'efficienza d'impianto.

Un normale termo accumulatore svolge solo in parte questa funzione, raccoglie infatti il fluido proveniente da più fonti di calore, ma, aumentando il volume d'acqua nell'impianto, è anche responsabile dell'aumento dei consumi per dispersioni.

Osservando come la maggior parte degli impianti abbiano un funzionamento discontinuo, ogni volta che vengono attivati, il generatore deve prima riscaldare il volume d'acqua contenuto nell'impianto e solo dopo provvedere alla climatizzazione degli ambienti. Nei termo accumulatori o puffer tradizionali, privi di dispositivi che permettano la stratificazione dell'acqua, si creano dei moti convettivi che, abbinati ai moti turbolenti dovuti alla portata volumica dei circolatori dell'impianto, tendono a provocare una miscelazione dell'acqua, abbassandone la temperatura media e provocando l'intervento del generatore anche quando energeticamente non necessario. Crescendo l'esigenza di conciliare l'aspetto energetico con quello del comfort ambientale, il mercato ha sviluppato un sistema che permetta di aumentare il contenuto dell'acqua d'impianto e allo stesso modo di ottenere la massima efficienza.

Nascono così i primi termo accumulatori a stratificazione che, sfruttando la differenza di densità dell'acqua, inversamente proporzio-

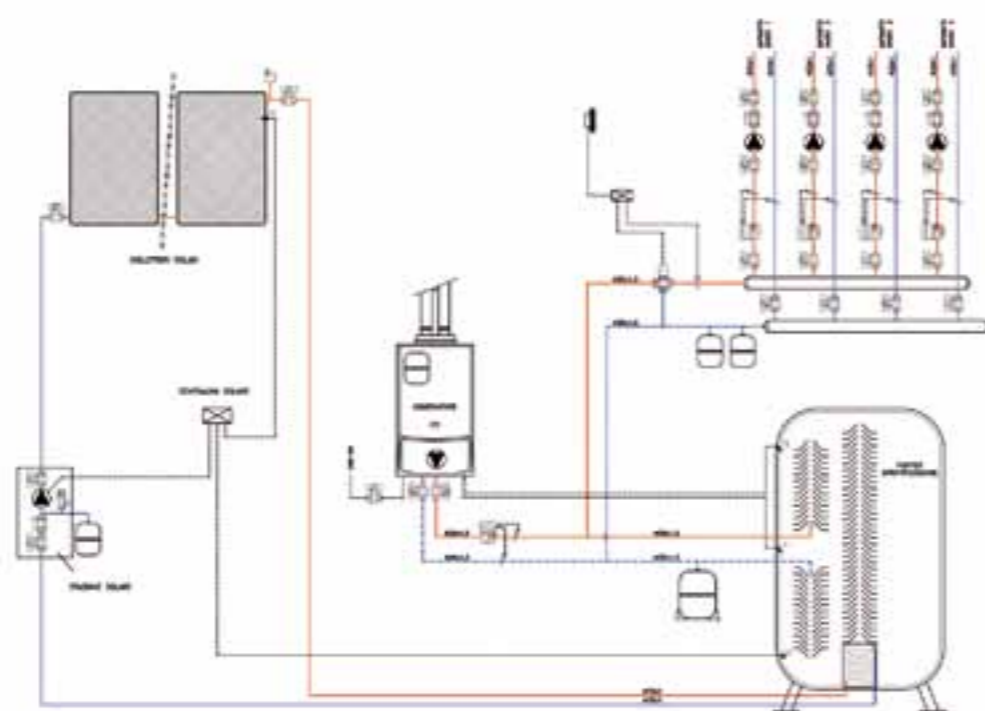
nale alla sua temperatura, riescono a "caricarlo" energeticamente senza creare alcun moto al suo interno.

In questo modo il fluido in ingresso va a posizionarsi alla stessa quota del fluido già presente all'interno dell'accumulatore che si trova alla medesima temperatura e il termo accumulatore diventa così un manager energetico che comanda l'avviamento del generatore indipendentemente dalla richiesta dei termostati ambiente.

L'inserimento del puffer a stratificazione, se non abbinato ad una corretta regolazione ambiente e d'impianto non porta ad un miglioramento significativo del comfort ambientale. Il primo intervento che gli utilizzatori devono praticare è modificare la propria concezione di conduzione. L'attivazione per poche ore al giorno del generatore, a parità di temperatura interna, non riduce i consumi ma piuttosto ne peggiora il comfort ambientale oltre a procurare eventuali condense superficiali e interstiziali nelle strutture murarie esterne.

In conclusione, se all'impianto viene applicata una regolazione climatica e viene fatto funzionare per più ore al giorno ad una temperatura del fluido termovettore inferiore, si ottiene un miglioramento del rendimento di emissione, distribuzione e produzione.

Uno schema tipo, che evidenzia dove può essere inserito il termo accumulatore all'interno dell'impianto, è il seguente:



Nostro obiettivo è valutare il risparmio energetico ottenibile inserendo il termo accumulatore in un impianto esistente, mantenendo il generatore di calore e modificando solo la regolazione ambiente e d'impianto

### Valutazione del miglioramento energetico

Il nostro obiettivo è valutare il risparmio energetico ottenibile inserendo il termo accumulatore in un impianto esistente, mantenendo il generatore di calore e modificando solo la regolazione ambiente e d'impianto.

Anche se il confronto energetico non è del tutto paritario, con questo esempio vogliamo dimostrare che un riscaldamento continuo degli ambienti non porta necessariamente a un maggior consumo e l'utilizzo del termo accumulatore rende l'impianto molto più flessibile ed efficiente.

Prendiamo in esame una civile abitazione di buone dimensioni e di recente costruzione che da una diagnosi energetica effettuata risulti avere un fabbisogno per la climatizzazione invernale, comprensivo dei vari apporti gratuiti, di 7.970 kWh annui.

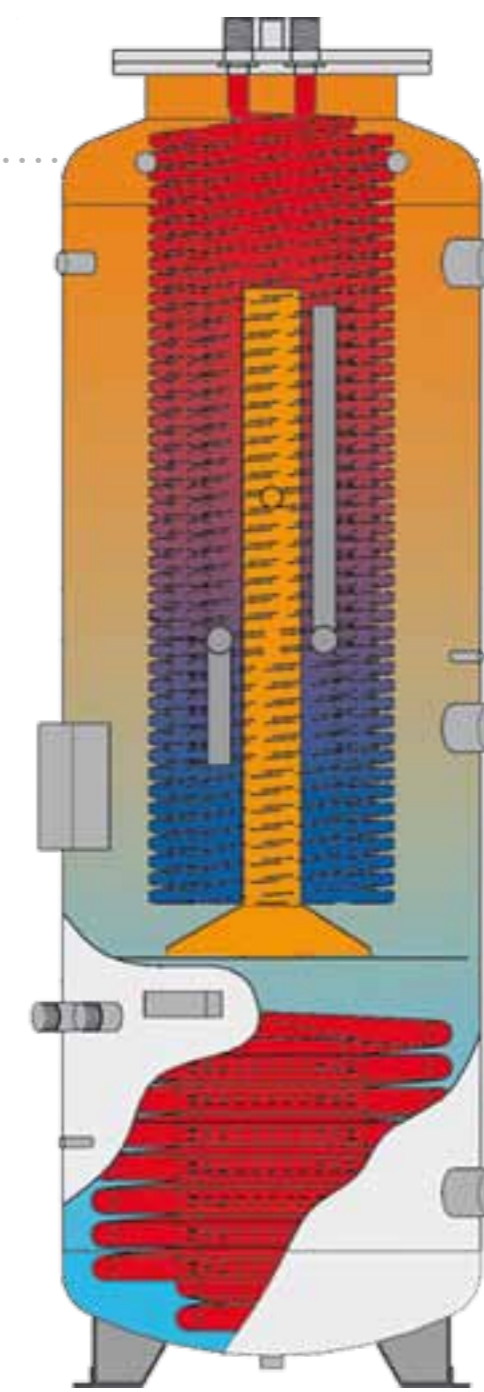
L'impianto di riscaldamento sia di tipo tradizionale con radiatori in alluminio, caldaia murale modulante a tre stelle di rendimento, distribuzione a collettori con tubazioni in rame e una regolazione della temperatura ambiente a zona.

Considerando che l'impianto ha un funzionamento discontinuo con una temperatura ambiente che in fase di attenuazione nelle ore notturne sia di 16°C, i rendimenti risultano mediamente i seguenti:

Rendimento di distribuzione:	98,0%
Rendimento di emissione:	94,0%
Rendimento di regolazione:	93,0%
Rendimento di produzione:	82,3%

**Rendimento globale medio stagionale d'impianto 70,5%**

**Consumo annuo di combustibile (metano): 1.098 Nm<sup>3</sup>**



Per sfruttare tutti i benefici di un termo accumulatore a stratificazione, è necessario un'ideale regolazione della temperatura ambiente e del fluido termovettore oltre che un riscaldamento dell'edificio più omogeneo e costante.

Si prevede così l'installazione delle testine termostatiche autoazionate su ogni corpo scaldante e una regolazione climatica, tramite valvola miscelatrice, della temperatura di mandata del fluido termovettore. Il termo accumulatore, collegato direttamente al generatore secondo lo schema sopra descritto, ne deciderà l'avviamento in funzione del carico richiesto.

L'impianto dovrà funzionare su due livelli di temperatura ambiente, con una temperatura di attenuazione non inferiore ai 18°C.

Con l'intervento suggerito i rendimenti d'impianto diventeranno i seguenti:

Rendimento di distribuzione:	98,8%
Rendimento di emissione:	97,0%
Rendimento di regolazione:	98,0%
Rendimento di produzione:	90,0%

**Rendimento globale medio stagionale d'impianto 83,8%**

**Consumo annuo di combustibile (metano): 904 Nm<sup>3</sup>**

### Conclusioni

Il risparmio di combustibile sarà di 194 m<sup>3</sup> di metano con una riduzione dei consumi del 18%. Se consideriamo che l'intervento proposto non comporta alcuna sostituzione del generatore né tanto meno l'installazione di alcuna fonte rinnovabile ma un semplice miglioramento dell'efficienza d'impianto, oltre ad un maggior comfort ambientale, il risultato ottenuto è decisamente significativo.

Con la pubblicazione delle nuove leggi europee in materia di risparmio energetico, si stabilisce un principio scontato ma fondamentale, che il contenimento dei consumi deve avvenire per primo attraverso il miglioramento e il mantenimento dell'efficienza d'impianto e solo dopo attraverso altre tecnologie innovative.

Il termo accumulatore a stratificazione si fa portavoce di questa nuova filosofia, assumendo un ruolo primario nel conseguimento degli obiettivi e rendendo l'impianto particolarmente flessibile nonché idoneo all'inserimento di più fonti energetiche in contemporanea.



## Ghivizzano inaugurata la nuova SCT

Sct apre le porte nell'ormai lontano 1991. All'epoca svolgeva la sua attività in un piccolo negozio di 200 mq e contava solo due giovani impiegati con buoni propositi per il futuro. Il 26 maggio è stato raggiunto un nuovo traguardo. Viene inaugurata la nuova sede Sct nella zona industriale di Ghivizzano. Il nuovo locale si sviluppa su un totale di oltre 4200 mq suddivisi fra magazzino interno dedicato allo stoccaggio di materiale termoidraulico, spaziosi e luminosi uffici, sala riunioni e zona espositiva riservata all'arredo bagno, oltre ad un ampio piazzale per il carico merci e parcheggio. SCT è oggi una realtà che conta un totale di 26 dipendenti e copre tutto il territorio della Garfagnana arrivando fino al Modenese e alla Lunigiana. La nuova apertura conferma la presenza di SCT nella zona consolidando-

ne l'efficienza e la professionalità nel settore nonché il continuo sviluppo commerciale. L'ufficialità dell'evento è stata sancita dal taglio del nastro da parte del Sindaco Amadei di Coreglia Antelminelli. E dalle 15 sono iniziati i festeggiamenti.

Ad accogliere le circa quattrocento persone intervenute, oltre ad un ricco buffet caratteristico della zona, un'esposizione organizzata in collaborazione con alcuni dei principali fornitori incentrata sulle innovazioni in campo termo-idraulico. La serata inaugurale, svoltasi in un clima di grande festa, e l'ampliamento dell'azienda tramite il nuovo stabile non può che essere un ulteriore slancio per SCT e tutto il Gruppo Martinelli, che in un momento particolare del mercato, continuano ad affermarsi e a crescere in maniera importante.

IN UN MOMENTO  
IMPORTANTE  
DEL COMMERCIO,  
IL SINDACO  
AMADEI TAGLIA  
IL NASTRO

## Il Gruppo Martinelli in MCE

Un connubio tra lavoro, intrattenimento e socializzazione



In occasione dell'ultima manifestazione MCE Expocomfort che si è tenuta a fine di febbraio presso il quartiere fieristico di Rho (Mi), il Gruppo Martinelli ha organizzato per i propri clienti un pacchetto di gite per agevolare la visita a questa importantissima manifestazione del settore. Quattro bus con oltre

200 clienti sono partiti alla volta della fiera dove mercoledì 28 si sono ritrovati insieme ad altre centinaia di colleghi di riferimento del Gruppo Idrotirrena.

Chi fra i nostri clienti ha preferito fare la visita di 2 giorni, ha potuto usufruire di un pacchetto logistico costruito su misura, che ha previsto il pernottamento presso gli hotel "Diamante" di Corbetta e "Tiffany" di Trezzano sul Naviglio.

Molto simpatica la serata organizzata presso il ristorante "L'isola di Wight" di Buccinasco, la trattoria dei Dik Dik, piacevole locale vicino a Milano dove, dopo una gradevolissima cena preparata dallo chef Gianluca Modugno, i Dik Dik Pietruccio, Lallo e Pepe hanno raccontato la loro storia, come si sono conosciuti e cosa li ha spinti a conti-

nuare questa meravigliosa avventura musicale. Tante canzoni di successo sono la cornice di questo racconto: Sognando la California, L'isola di Wight, Senza Luce, lo mi fermo qui e tante altre ancora.

Dopo di loro, musicisti e cantanti in uno strepitoso carosello di canzoni bellissime ci hanno fatto vivere una serata diversa insieme con loro. Non sono mancate performance musicali dei nostri ospiti che, spinti da un entusiasmo da stadio, non hanno per niente sfigurato al confronto con i professionisti presenti.

È stata un'altra occasione importante che il Gruppo Martinelli ha voluto offrire alla propria clientela, cercando di coniugare un importante evento di lavoro a una pausa di intrattenimento e socializzazione.

## Con Acquadolce al Fuorisalone 2012

DUE GIORNI NELLA MILANO DELLA DESIGN WEEK

La settimana del design milanese - dal 17 al 22 aprile - si è conclusa anche quest'anno con grande affluenza di pubblico e successo mediatico per i due eventi principali: il Salone Internazionale del Bagno, appendice biennale del Salone del Mobile e il Fuorisalone nelle vie del centro di Milano. Gli eventi più interessanti, sempre più autonomi dal circuito canonico della fiera, si snodano tra le vie bon-ton della Milano bene e alcune aree periferiche rivitalizzate. Un angolo di paradiso per addetti ai lavori: designer, architetti, progettisti, artisti e cultori della materia. Acquadolce, brand degli showroom del Gruppo Martinelli, in linea con la tendenza attuale ha proposto quest'anno ai clienti professionisti, oltre all'irrinunciabile visita al Salone del Mobile, un focus sugli eventi Fuorisalone. Due giorni quindi nella Milano della design week, il 20 e 21 aprile: il primo giorno

nel centro di Milano alla scoperta degli allestimenti, eventi e showroom dedicati all'ambiente bagno, e non solo, disseminati nelle zone Brera e Durini.

Nell'itinerario proposto showroom di grande prestigio dei principali brand del design made in Italy: Lea Ceramiche, Flaminia, Anto-

nio Lupi, nel settore bagno, ma anche Poltrona Frau, Boffi, Edra e Moroso.

Il secondo giorno dedicato alla visita "selettiva" del Salone del Mobile e del Salone del Bagno nell'area fieristica, un appuntamento sempre gradito agli addetti ai lavori come momento di aggiornamento sul prodotto e sul mercato.

L'iniziativa ha riscontrato successo e partecipazione. La scommessa per il Fuorisalone 2012? Non è semplice prevedere lo sviluppo di questa manifestazione in continua evoluzione e mai uguale a se stessa. La tendenza in atto sembra essere un lento allontanamento dal centro cittadino verso zone periferiche meno blasonate ed interessantissime della città, distretti periferici, aree dismesse o riconvertite.

Una cosa è certa, Acquadolce sarà presente, con i suoi professionisti, come sempre in avanscoperta del mercato (info@acquadolce.info).



Ceramiche Flaminia

## Incontri, dedicato ai professionisti

Acquadolce, il brand degli showroom del Gruppo Martinelli, ha dato inizio ad una serie di appuntamenti dedicati ai professionisti: momenti di aggiornamento e formazione su prodotti innovativi che rappresentino utili strumenti progettuali.

Il primo appuntamento nei 4 showroom del Gruppo si è tenuto con Lea Ceramiche, un'azienda di pavimenti e rivestimenti leader sul mercato, selezionata per la presentazione di Slimtech, prodotto in gres laminato a basso spessore e la nuova collezione Microban Salento.

Nel corso dell'evento, una presentazione delle caratteristiche tecniche del prodotto, suggestioni progettuali sulle possibili applicazioni del prodotto e progetti realizzati in tutto il mondo. Questi eventi non sono momenti di presentazione commerciale, ma di analisi e vero confronto.

L'iniziativa ha riscosso particolare successo sia per i contenuti interessanti che per il for-

mat della serata: una breve presentazione dei prodotti, approfondimento di tematiche proposte dai professionisti stessi, scambio di contatti seguita poi da un aperitivo a fine incontro.

Acquadolce continuerà a proporre questo genere di incontri e coltivare i professionisti che ruotano attorno ai nostri showroom, sempre all'avanguardia del mercato.





Roberto Gori



Massimo Cortesi



Lorenzo Beni

**Nell'ultimo periodo assistiamo ad una restrizione del credito, artigiani come voi come risentono della difficoltà a riscuotere e contemporaneamente ad ottenere finanziamenti o affidamenti da parte degli istituti di credito?**

**Gori** Ora come ora il problema del credito a livello bancario è particolarmente sentito. A mio parere, tutto il sistema è sbagliato di fondo, perché noi artigiani dovremmo avere un istituto di credito maggiormente slegato dalle logiche del sistema bancario: è vero che abbiamo Artigiancredito o il Consorzio Fidi ma è tutto legato alle banche e a fidejussioni personali. Ciò comporta che ognuno di noi deve mettere in gioco praticamente tutto quello che ha guadagnato nella vita per avere un credito che dovrebbe essere automatico.

Il problema è che Basilea 3 - l'insieme di provvedimenti approvati dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, in conseguenza della crisi finanziaria del 2007-08, con l'intento di perfezionare la preesistente regolamentazione prudenziale del settore bancario - è sempre più restrittiva e solo i più forti riusciranno ad andare avanti. Sarà una selezione drastica che porterà ad un ridimensionamento di tutto il mercato.

**Cortesi** La maggiore difficoltà del momento non è tanto una restrizione del credito, ma direi la poca flessibilità delle banche sia a creare nuovi affidamenti sia a gestire quelli in essere, per cui notiamo un notevole irrigidimento da parte degli istituti bancari che sempre meno si rapportano con l'imprenditore come persona ma solo come numero creando non poche difficoltà sulla gestione del portafoglio e dei singoli clienti.

**Beni** Effettivamente ormai da alcuni anni ci stiamo trovando di fronte ad una situazione economico-finanziaria decisamente pesante. Da un lato le gravi difficoltà a riscuotere nei tempi previsti, spesso definiti da contratti di appalto controfirmati dalla committenza, dall'altro la totale indisponibilità degli istituti di credito nell'erogare finanziamenti a breve-medio termine.

**La crisi ha portato a modificare il vostro metodo di lavoro in conseguenza a questo, qual è secondo voi il comparto nel quale vedi una possibilità di sviluppo?**

**Gori** Sicuramente la crisi che negli ultimi anni ha colpito l'edilizia in genere - ed il nostro settore in particolare - ha portato ad una concorrenza abbastanza agguerrita perché non abbiamo più la mole di lavoro di prima. L'unico sviluppo che possiamo portare avanti è l'innovazione, essere più capaci degli altri nell'acquisire fette di mercato che per il momento sono scoperte, perché l'idraulica in se stessa la sanno fare tutti.

**Cortesi** Sicuramente la crisi ha modificato radicalmente il modo di lavorare, proprio per questo vedo l'importanza di mantenere il più possibile quanto fatto in precedenza. Credo che sempre di più la correttezza e la professionalità siano fonte di sviluppo proprio in questa fase di mercato non cercando un singolo comparto, ma possibilmente mantenendo più opportunità possibili. Cosa che noi come azienda abbiamo sempre cercato di fare con estremo entusiasmo sia nel privato che nelle imprese, che nel pubblico, sperando che sia la giusta ricetta.

**Beni** Parlare oggi di un settore nel quale vedo una possibilità di sviluppo è, obbiettivamente, difficile. In considerazione, comunque, della restrizione del credito, al momento ritengo sia importante dedicarsi a quei tipi di lavoro - in particolare ristrutturazioni di medio-piccole dimensioni - che possano garantire alla mia azienda rischi di esposizione calcolati e margini di redditività accettabili.

**Siete documentati sull'obbligo che dal 2013 il decreto 28/2011, se non siete diplomati o laureati, vi impone un patentino per montare caldaie a biomassa e pannelli solari? Come pensate di organizzarvi?**

**Gori** Io faccio parte di un'Associazione di categoria, la Confartigianato, dove organizzano corsi gratuiti, tramite Istituti e Centri Formativi accreditati, per l'ottenimento di patentini o abilitazioni varie. Stiamo già organizzando quello per i condizionatori - prossimamente obbligatorio - e quindi, allorché saranno richiesti, saremo pronti anche per i patentini relativi all'installazione di pannelli solari e caldaie a biomassa.

## Troppi regolamenti restrittivi

**Chi sono** **Roberto Gori**  
Folgore Global Service S.r.l.  
via Cimarosa, 101  
Livorno  
INIZIO ATTIVITÀ: 2007  
DIPENDENTI: 10  
TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:  
Impianti termotecnici, impianti termoidraulici, climatizzazione, refrigerazione e idrosanitari  
TIPO CLIENTELA:  
Privati, amministratori condominio, civile ed industriale

**Massimo Cortesi**  
Cortesi Impianti S.r.l.  
via Bellatalla traversa A, 54  
Ospedaletto PISA  
INIZIO ATTIVITÀ: 1989  
DIPENDENTI: 18, 2 tecnici, 2 amministrativi, 14 operai  
TIPOLOGIA OFFERTA: Impianti termotecnici, climatizzazione, acqua refrigerata, solare termico, trattamento acque, antincendio  
TIPO DI CLIENTELA: Imprese, pubblica amministrazione, civile, industriale

**Lorenzo Beni**  
Ditta BENI Roberto  
via del Ronco Lungo, 6/C  
50142 Firenze  
INIZIO ATTIVITÀ: 1989  
DIPENDENTI: 5  
TIPOLOGIA OFFERTA:  
Termoidraulica, condizionamento, riscaldamento e solare termico  
TIPO CLIENTELA: privato e civile

PER LE RISPOSTE COMPETENTI E INTERESSANTI EMERSE DALLE INTERVISTE DEGLI INSTALLATORI LO SCORSO ANNO E RIASSUNTE NEL NUMERO UNO DI QUEST'ANNO, RIPRENDIAMO LA RUBRICA SENTENDO IL PARERE DI ROBERTO GORI DI LIVORNO, MASSIMO CORTESI DI PISA E LORENZO BENI DI FIRENZE COME VEDONO LA RESTRIZIONE DEL CREDITO, LE POSSIBILITÀ DI SVILUPPO, GLI OBBLIGHI DI LEGGE, LA COMUNICAZIONE...

**Cortesi.** Ad oggi non c'è chiarezza sull'argomento, credo che le regioni o chi per loro provvederanno a chiarire diversi aspetti, chiamiamoli bui, dopo di che ci organizzeremo in base alle effettive risposte e necessità.

**Beni** Per come si è sviluppato il nostro lavoro, già da tempo si sono resi necessari corsi di aggiornamento di formazione professionale che, personalmente o con i collaboratori, stiamo regolarmente frequentando in collaborazione con le associazioni di categoria e con alcuni fornitori su piazza particolarmente attenti all'evoluzione del ruolo dell'installatore idraulico.

**Se avete partecipato di recente a Fiere di settore, con l'avvento sempre più massiccio del web e quindi della fruizione in tempo reale delle notizie e novità, pensate che le Fiere abbiano ancora una logica di esistere?**

**Gori** Secondo me sì, perché le Fiere rappresentano un momento di aggregazione per vedere tutto, insieme. È vero che il tempo a disposizione è sempre poco, ma se sei aggiornato - e questo è il ruolo del web - se sai dove andare a cercare, la Fiera ti aiuta a trovare tutto quello che ti serve in un tempo ristretto. Se poi necessiti di ulteriori approfondimenti puoi farli tramite web. La fiera è anche un confronto diretto tra professionisti e operatori del settore termoidraulico, cosa che sul web difficilmente fai ed è molto importante.

**Cortesi** Le Fiere così come sono organizzate non hanno senso di esistere, sono solo un diversivo, un divertimento che non ha niente a che vedere con il nostro lavoro, servirebbe qualcosa di più tecnico e più professionale dove le aziende creino veramente contatti e informative sui prodotti o ad esempio stimolare quesiti su normative, come la domanda precedente.

**Beni** La mia partecipazione a Fiere di settore si è sostanzialmente ridotta all'Expoconfort di Milano, con cadenza biennale.

La rete ha sicuramente contribuito ad informarci su prodotti e aziende di tutti i generi anche se, dobbiamo aggiungere, ci pensano regolarmente i nostri abituali fornitori con i loro agenti a relazionarci alle più importanti novità del settore. È chiaro, di conseguenza, che in futuro avremo sempre meno bisogno di partecipare a Fiere o eventi similari.

**Acquistate o acquistereste prodotti inerenti al vostro lavoro tramite web? Sentite a tal proposito la concorrenza del web nei confronti dei vostri clienti?**

**Gori** No, onestamente non ci credo perché lo ritengo più un momento di acquisto per l'utente finale. L'installatore si deve appoggiare su professionisti che sappiano seguire il lavoro a 360 gradi. Il web può offrirvi delle occasioni di

offerta che lasciano un po' il tempo che trovano e poi non sei tutelato come con il rivenditore ufficiale.

**Cortesi** Non acquisto prodotti inerenti al mio lavoro sul web e sicuramente in alcuni settori come il privato si creano problematiche sempre più comuni proprio legati alla possibilità di poter per chiunque accedere direttamente ad acquisti anche di materiali altamente tecnici e professionali.

**Beni** Attualmente non acquistiamo via web, preferendo intrattenere rapporti commerciali con i nostri abituali fornitori. Generalmente si tratta di prodotti prettamente professionali che richiedono a monte uno studio attento dell'impianto che si andrà a realizzare e che, spesso, necessitano della consulenza del professionista o del tecnico interno del nostro fornitore.

Quanto sopra è logicamente trasferibile sul cliente finale. Finché si tratta dell'acquisto di un prodotto semplice, spesso riferito all'area estetica - rubinetterie, sanitari ecc. - c'è la possibilità che il committente si rivolga anche alla rete, ma quando si parla di impiantistica e tutto ciò che è collegato ad essa, il cliente ha, necessariamente, bisogno di rivolgersi all'installatore professionale.

**Quanto apprezzate o apprezzereste un servizio tramite web da parte dei fornitori di vendita diretta dei prodotti?**

**Gori** Secondo me il rivenditore può offrire il servizio di accettare gli ordini via e-mail per far trovare il materiale pronto, magari dalla sera alla mattina: lo snellimento delle procedure di acquisto comporta un risparmio notevole di tempo. Il servizio web è sicuramente utile per farci pervenire informazioni, comunicazioni e documenti di acquisto. Potrebbe essere utilizzato anche per fornire le certificazioni che - ecco una carenza che va colmata tra il rivenditore e l'installatore - sono sempre più indispensabili e non si ha mai il tempo di cercarle sul web. La creazione, poi, di un CD aggiornato annualmente, con le certificazioni di tutti i prodotti che un rivenditore offre, fornirebbe uno strumento indispensabile, utile a tutti e ad un costo contenuto. Oltre a snellire i tempi di attesa, ottimizzerebbe il lavoro del rivenditore che deve spesso rispondere a richieste specifiche individuali e permetterebbe, con l'eliminazione della modulistica in cartaceo, anche di limitare il consumo di carta.

**Cortesi** Se dovesse essere uno strumento riservato ai professionisti con delle chiavi di accesso o quant'altro, sarebbe un ottimo strumento, se in alternativa dovesse essere alla portata di tutti, sicuramente non sarebbe più un mio fornitore.

**Beni** Al momento ho difficoltà a giudicare in merito; prima è necessario capire che tipo di servizio il fornitore potrebbe essere in grado di fornire.

INTERVISTE



## SAMO l'esperienza italiana della doccia

Acrux Atelier, l'Alta sartoria italiana

Nero Superbo, perla Aristocratico, verde Esuberante, turchese Sfiacciato e viola Ambiguo sono i colori opachi che Samo ha scelto per Acrux Atelier, un'esplosione di colore che si infrange non solo sui profili, ma anche sulle maniglie e sui particolari plastici, creando un total colour esaltato dalle lastre di vetro temperato.

Chi desidera un bagno con uno stile fortemente determinato dalle cromaticità dell'arredo troverà in questa nuova soluzione doccia total coloured la più ampia soddisfazione. Acrux Atelier è la linea che ben si sposa con gli altri prodotti altamente estetici presenti

nel bagno e che permette iperbolici esercizi di stile anche per i consumatori più raffinati. Rappresenta l'evoluzione della proposta Acrux firmata Samo ed è pensata per coloro che desiderano una soluzione doccia creata su misura alle proprie esigenze.

Fondata dal Cavaliere Orvile Venturato nel 1960 a Bonavigo, piccolo centro della provincia veronese, Samo rappresenta ormai da diversi decenni una realtà leader nel settore delle soluzioni doccia, sinonimo di Made in Italy in ambienti dal respiro internazionale. Innovazione continua in tecnologie e prodotti unita all'alta qualità rappresentano la punta di diamante della realtà Samo, grazie alla forte azione propulsiva della Ricerca e Sviluppo, attraverso l'intensa collaborazione con l'area marketing e commerciale e alle sinergie con istituti e Centri di design per alimentare sperimentazione e creatività anche attraverso concorsi di nuove idee rivolti a giovani designer.

Oggi il Gruppo Samo conta oltre 250 dipendenti. Molto significativo è stato negli ultimi anni lo sviluppo degli insediamenti produttivi: 47.000 mq interamente coperti nella sede storica, altri tre stabilimenti nel territorio limitrofo, con linee produttive tecnologicamente all'avanguardia, che consentono una potenzialità produttiva di 2.000 cabine doccia al giorno.

I risultati sono visibili: Samo, oltre ad essere riconosciuta come leader del settore in Italia grazie ad una distribuzione capillare, ha negli anni realizzato un significativo processo d'internazionalizzazione grazie alla costituzione di una struttura di filiali in Francia, Spagna,

Portogallo, Grecia, Germania, Regno Unito, Belgio, Olanda e collaborazioni con partner distributivi che ampliano la presenza nell'Europa dell'Est, in Medio Oriente e nel Far East. Chi desidera personalizzare il proprio ambiente doccia troverà sicuramente soddisfazione nell'ampio assortimento di Samo, tra soluzioni più classiche fino all'estrema caratterizzazione dello stile di vita ricercato, spaziando tra box doccia, cabine wellness, piatti doccia, colonne attrezzate e sistemi, accessori doccia scelti all'interno delle tre collezioni Trendy, Classic ed EasyLife.

Vivere una reale alchimia d'innovazione, emozione, relazione è quindi possibile grazie a Samo, l'esperienza italiana della doccia, dallo stile italiano senza tempo alla cultura della contemporaneità.



**SAMO S.P.A.**

via Cav. Orvile Venturato 1  
37040 BONAVIGO (VR) - ITALY  
tel. +39 (0) 442 73018  
fax +39 (0) 442 670033  
www.samo.it  
samo@samo.it  
export@samo.it



samo.it

[www.idrotirrena.it](http://www.idrotirrena.it),  
anche Idrotirrena è sulla rete

Idrotirrena, il consorzio delle più importanti realtà della distribuzione idrotermosanitaria in Toscana e Umbria, è finalmente in linea.

[www.idrotirrena.it](http://www.idrotirrena.it) è l'indirizzo del sito che ha come scopo quello di aggregare in un'unica soluzione tutto il mondo Idrotirrena costituito dai soci e dai partner commerciali.

Può essere utilizzato come punto di partenza per navigare nei siti degli associati e per analizzare le loro iniziative territoriali o per meglio capire quali possono essere i marchi direttamente veicolati dalle loro strutture.

Infatti gli utenti, siano essi privati o professionali, in caso abbiano necessità di acquistare prodotti di uno dei marchi pubblicizzati possono rivolgersi direttamente ad uno fra gli associati. Sarà sempre in linea anche il nostro periodico con evidenza per l'ultimo numero.



Acqua sanitaria  
Igiene garantita con Raxofix  
e specifici schemi di impianto

Gli impianti di acqua sanitaria progettati e installati non propriamente a regola d'arte, possono provocare la proliferazione di batteri e, di conseguenza, gravi malattie nell'uomo, come per esempio la legionellosi, potenzialmente letale. Viega offre vari sistemi idonei alla realizzazione di impianti di acqua sanitaria, tra i quali Viega Raxofix con tubazioni di PE-Xc multistrato e raccordi a pressare ottimizzati per favorire il flusso e raccomanda schemi ad anello o in serie per l'installazione.

Conforme alla norma UNI EN ISO 21003, Raxofix propone un'ampissima gamma di componenti che consentono di realizzare impianti di differente configurazione, come ad esempio quelli in serie e ad anello. Queste due soluzioni minimizzano i tempi di stagnazione anche nelle tratte con punti di prelievo meno utilizzati, salvaguardando l'igiene dell'acqua sanitaria e tutelando quindi la salute.

Se optare per lo schema di impianto in serie o per quello ad anello nella realizzazione di un impianto di acqua sanitaria va valutato di volta in volta, considerando ogni aspetto del futuro utilizzo. Lo schema in serie è indicato per impianti con un punto di prelievo molto frequentato, da inserire come ultimo punto dell'impianto.

L'installazione ad anello normalmente è la soluzione ideale per gli impianti in cui risulta difficile individuare il punto di prelievo di maggior utilizzo. Infatti, ogni punto di prelievo si alimenta da entrambi i lati affluenti dell'impianto ad anello, ricambiando l'acqua in ogni tratta.

In entrambi i casi è fondamentale che esso non sia installato in aggiunta ad uno schema con raccordi a T. Questo tipo di impianto potrebbe causare tempi di ristagno d'acqua prolungati, compromettendone la bontà ancora prima che passi nelle tratte con schema in serie o ad anello. Oltre a facilitare la realizzazione degli impianti ad anello e in serie, la componentistica di Raxofix consente un dimensionamento ridotto dell'impianto, minimizzandone il contenuto d'acqua e i tempi di ristagno della stessa. Oggi il vetro è uno dei tre materiali da costruzione più importanti. È resistente, di facile manutenzione e offre al contempo

una percezione visiva di ampiezza e profondità. Pertanto è un materiale molto adatto anche per l'utilizzo negli spazi ridotti e sempre più frequentemente applicato nella realizzazione dei bagni moderni. Le placche di comando in vetro della serie Viega Visign for More da molti anni rispondono a questo trend. Ora anche la serie Visign for Style of-fre nuove varianti di vetro, elegantemente abbinato ad altri materiali.

Da subito, la placca di comando Visign for Style 12 è disponibile nella versione in vetro di sicurezza infrangibile nelle finiture trasparente/grigio chiaro, trasparente/verde menta o parsol/nero. La placca è abbinata a pulsanti di vetro infrangibile della stessa tonalità o di materiale plastico cromato oppure bianco alpino. Sono nove i modelli aggiuntivi che arricchiscono così l'apprezzata serie Visign for Style.

Montaggio a filo piastrelle su pareti in cartongesso

Anche le nuove placche di comando Visign for Style 12 consentono il montaggio a filo piastrelle. Con uno specifico telaio opzionale, il corpo base scompare nella parete, permettendo il montaggio della placca a filo piastrelle. Il telaio di supporto può essere in-serito nella parete a una profondità variabile tra 5 e 18 millimetri e adattarsi così ai differenti spessori delle piastrelle presenti sul mercato. Le placche di comando sono perfettamente allineate e creano un'unica superficie con la parete.

Per il tuo smart phone l'App RTM

Porta la tecnologia di Uponor RTM sempre con te anche sul tuo smart phone! Scarica subito gratuitamente l'app realizzata per il tuo:

iPhone o iPad direttamente dall'App Store Apple  
smart phone con sistema operativo Android da Google play.

Uponor RTM (Ring Tension Memory) è il rivoluzionario raccordo con Memoria di Tensione che garantisce una giunzione perfetta e duratura. [www.uponor.it](http://www.uponor.it)



Uponor PEX compie 40 anni:  
Qualità e affidabilità dal 1972

Uponor PEX (conosciuto anche come Wirsbo-PEX) con le due caratteristiche uniche è il marchio più conosciuto del suo settore. Per ingegneri, consulenti e installatori in tutto il mondo, Uponor non è solo un marchio, ma anche una parte integrante del loro lavoro.

La tubazione PE-Xa è sinonimo di polietilene reticolato della più alta qualità. I veterani dell'edilizia ricordano che le tubazioni in PEX fossero considerate dei prodotti esotici, specialmente negli impianti per riscaldamento radiante.

Tutto questo è cambiato negli anni '70, che ha visto il rapido successo di Uponor PEX.

Nel 1968-69, Wirsbo Bruks AB in Svezia, oggi Uponor AB, cominciò a collaborare con Thomas Engel, l'inventore della tecnologia di reticolazione ad alta pressione. Insieme svilupparono una tecnologia produttiva che ha reso possibile produrre su larga scala le tubazioni in PEX.

Con caratteristiche uniche come resistenza chimica, memoria termica, flessibilità eccellente, resistenza alla corrosione, e l'abilità di resistere ad alte temperature, questa tubazione Uponor offre vantaggi imbattibili in molti tipi di applicazione.

Grazie al PEX, Uponor ha potuto realizzare dei sistemi radianti non solo confortevoli ma anche economici dal punto di vista energetico. [www.uponor.it](http://www.uponor.it)

LA QUALITA'  
SI VEDE DA QUELLO  
CHE NON SI VEDE

SEMPLICI da installare. UNIVERSALI per tutta la produzione: con Cristina Rubinetteria sono sempre i dettagli a fare la differenza.

Nascono per semplificare la fase di incasso del miscelatore, risolvendo problematiche di posizionamento e di ispezionabilità. Particolare determinante la possibilità di ISPEZIONARE il miscelatore ad installazione avvenuta senza interventi di muratura.

PD435



Vasca / Doccia



PD237



Lavabo



PD137 / PD147



Vasca Incasso







VICTRIX Superior TOP

**La condensazione  
supera se stessa**



Massimo comfort ed emissioni inquinanti da classe 5: la più ecologica secondo le normative europee. Il merito è della tecnologia Immergas. Il circolatore modulante si adegua alle richieste dell'impianto termico per consumare solo l'energia indispensabile. Il regolatore di portata mantiene costante la temperatura dell'acqua sanitaria in uscita e ne ottimizza la quantità. **Il microaccumulo in acciaio coibentato "Aqua Celeris" velocizza l'erogazione dell'acqua e riduce i fastidiosi tempi di attesa degli apparecchi normali.** Con Immergas, la tecnologia si mette al servizio del benessere.

