HYDRA

TRIMESTRALE PER GLI INSTALLATORI IDRAULICI

Poste Italiane Spa - Sped. Abb. Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004) Art. 1, comma 1, DCB Firenze 2 - € 0,26 anno VII numero 4

DICEMBRE
4/'07

MARCHIO "CE": Comunità Europea o China Export?

sommario

INTERVISTE 2

7 risposte a 7 domande: l'intervento degli installatori di Arezzo, Pisa e Pistoia

RIFIUTI 3

Ecocontributi "RAEE"
Cosa stabilisce il Decreto legislativo 151/2005.
La risposta
Commento all'articolo
"Tre sistemi a confronto"
pubblicato su Hydra - ottobre 2007

IDROTIRRENA 5

Il 10° Meeting Idrotirrena a Bravo Almaza Beach (Egitto)
Si terrà nel prossimo settembre 2008 l'ormai consueto appuntamento per i clienti Idrotirrena

FIERE 6

La 36^ edizione Mostra Convegno Expocomfo
Caldo, energia, freddo e acqua: dall'11 al 15 marzo, al Quartiere Fiera Milano di Rho

PUNTI VENDITA 7

Le comunicazioni di
Cllat, Martinelli, Termomarket

Da qualche tempo sentiamo parlare di prodotti cinesi, della loro diffusione nel nostro mercato, della loro qualità, del fatto che comunque i produttori italiani ed europei in genere da una parte denigrino il prodotto cinese e dall'altro poi, in pratica, abbiano già da tempo intrapreso rapporti commerciali in quel paese.
Idrotirrena ha colto l'occasione del China Import and Export Fair per cercare di capire e di farsi una propria idea su cosa in effetti sia la produzione cinese nel settore idrotermosanitario andando a visitare questa esposizione.
Il China Import and Export Fair si tiene a Guangzhou, città di circa quindici milioni di abitanti, nella metà di Ottobre ed è l'esposizione per eccellenza dei prodotti dell'Idro-termo-sanitario, dove vengono proposti sia articoli tecnici che estetici. Ciò consente al visitatore di poter avere un'ampia panoramica di cosa la produzione cinese proponga sul mercato.
Arrivati a Guangzhou, si ha l'impressione di grande organizzazione ed efficienza: l'accredito per entrare all'esposizione viene fatto direttamente in albergo, dove si possono raccogliere anche tutte le informazioni relative al China Import and Export Fair e lo stesso albergo dispone di una ventina di pullman turistici che ogni 15 minuti portano il visitatore alla fiera.
Le dimensioni del polo fieristico sono enormi e di grande impatto e, se ciò non bastasse a colpire il visitatore, sicuramente non si può rimanere indifferenti alla fase di raddoppio di tutto il complesso immobiliare.
L'immagine che viene trasmessa dall'esterno è quella di grande qualità e di ricerca architettonica e ciò predispone, colui che si accinge ad entrare, a ritrovare lo stesso all'interno, ovvero stand di grande impatto, prodotti scintillanti e tutto quanto di contorno serve per rendere un'esposizione particolarmente attraente. Invece niente di tutto questo attende il visitatore; l'atmosfera che si respira è quella di un mercato di piazza, tanti banchi con tanta merce, di tutti i tipi e di tutti i generi.
Al China Import and Export Fair si vende dall'aratro allo scooter, si vendono raccordi di rame, frigoriferi, pompe, sanitari e rubinetti, televisori, tubo in polietilene, microonde ed accessori per auto.
Soprattutto si vendono cacciaviti, trapani, avvitatori, pinze, compressori e tutto quanto necessita ai briko center, in un esplosione infinita di forme e di colori.
Superato questo impatto e riorganizzate le idee ci concentriamo sui prodotti che più ci interessano e cerchiamo di scovarli tra i mille espositori presenti. Sembra impossibile ma è già un'impresa riuscire ad individuare i produttori, poiché moltissimi degli espositori sono intermediari che niente producono e molto propongono.
La prima parola chiave è il "quanto" ovvero tutto si basa sui quantitativi che un eventuale cliente è in grado di acquistare ed immediatamente dopo ci viene proposto il prezzo; non si parla di qualità del prodotto, di certificazioni, di collocamento sul mercato.
Al venditore interessa solo capire se sei uno in grado di poter acquistare 100, 1000 o 10000 pezzi.
Altra caratteristica di chi espone è la capacità, a loro dire, di soddisfare e personalizzare ogni esigenza dell'acquirente mentre produzione, forme e nome del prodotto non creano loro alcuna complicazione. Massima flessibilità produttiva, assoluto disinteresse a evidenziare il proprio marchio, unica cosa che interessa è di dare un'immagine di quantità.
Dopo aver passato due giorni al China Import and Export Fair è arrivato il momento per trarre delle conclusioni che siano il più oggettive possibile.
Come prima cosa dobbiamo comprendere che la Cina non ha una produzione esclusivamente rivolta al mercato Europeo, ma al contrario, i più importanti compratori presenti alla fiera provengono da Asia ed Africa. La naturale conseguenza è che la maggior parte delle aziende sono rivolte a mercati molto poveri, dove non esistono normative specifiche a far sì che un prodotto abbia determinati requisiti; di conseguenza, come evidenziato sopra, la priorità è data dal prezzo del prodotto.
È chiaro allora che, se nel settore idro-termo-sanitario il mercato interno cinese non richiede standard qualitativi elevati, se le esportazioni per la maggior parte avvengono verso paesi che a loro volta non necessitano di alta qualità, la maggior parte dei prodotti e soprattutto dei produttori non possono soddisfare le esigenze del nostro mercato.
Certo è che anche questo tipo di prodotti arriva quotidianamente sul nostro mercato ed è regolarmente commercializzato sul territorio da strutture più o meno organizzate che si propongono con prezzi molto competitivi e che ben si guardano da rivelare l'origine dei loro articoli.
Per prima cosa crediamo che coloro che li utilizzano dovrebbero porsi una domanda: "È certo che una valvola a sfera prodotta per il Bangladesh abbia i requisiti tecnici necessari per essere installata in Italia?"
Al contrario abbiamo notato che ci sono anche alcune aziende del posto, quasi esclusivamente nel comparto estetico del settore idro-termo-sanitario, che producono beni di qualità e immagine che evidenziano similitudini talmente marcate con prodotti commercializzati da marchi famosi sul nostro mercato da far proprio pensare che non si tratti di plagio, ma che la loro provenienza sia proprio cinese. Nessuno tra i produttori europei, soprattutto tedeschi, lo ammetterà mai, ma vi assicuriamo che il dubbio non lo cancelleranno le eventuali smentite a quest'articolo.
Finiamo affermando che spesso i prodotti provenienti dalla Cina presentano un livello qualitativo non adeguato al nostro mercato. Dobbiamo però rilevare che in alcuni settori, ed in particolare nel comparto della rubinetteria le cose stanno cambiando, forse proprio per merito di alcune aziende europee che hanno deciso di delocalizzare la loro produzione.

Protagonisti gli installatori di Arezzo, Pisa e Pistoia

PROSEGUIAMO CON LE NOSTRE INTERVISTE SU ALCUNI IMPORTANTI ASPETTI DELLA PROFESSIONE. IN QUESTO NUMERO RISPONDONO **MAURIZIO AQUILONI** DI EUROIDRAULICA SNC; **ENZO CHELI** (???????????) E **MARIO MANICHINI** DELL'OMONIMA SRL

Come vede l'attuale situazione di mercato e quali prospettive future ci sono?

● *Aquiloni:* Anche se l'incerta situazione politica ed economica non facilita il nostro lavoro, per la mia azienda posso guardare con ottimismo al futuro poiché credo che lavorare con serietà e professionalità, come del resto ci impegniamo a fare, porta sempre dei risultati.

● *Menichini:* Dal nostro punto di vista, di azienda artigiana, nel settore delle installazioni impiantistiche idrauliche, assistiamo ad un mercato in continuo movimento e sviluppo tecnologico; questo offre ottime prospettive future e nuovi sbocchi di mercato.

Cheli: La situazione del mercato, secondo me, attualmente è innegabilmente in flessione. Tuttavia, ricordo nella mia attività altri periodi negativi, dai quali però siamo poi usciti, in seguito, in modo assolutamente brillante.

Come si pone la sua azienda per affrontare il mercato da lei descritto?

● *Aquiloni:* Rimanendo all'avanguardia riguardo le soluzioni impiantistiche proposte ed evolvendo la nostra offerta in base a ciò che il mercato chiede, con la serietà che da sempre ci contraddistingue.

● *Menichini:* La nostra azienda ha sempre cercato di specializzarsi in settori importanti della termoidraulica, partecipando a corsi di formazione e di aggiornamento, cercando di mantenere un'organizzazione ben definita (amministrazione, contabilità, tecnico, operativo) ed operando con mezzi e personale adeguati a soddisfare le svariate ed innumerevoli richieste di mercato: dalle piccole riparazioni dei clienti privati alla realizzazione di impianti particolari e complessi.

● *Cheli:* La mia azienda si è adeguata alla complessità del mercato in cui deve operare utilizzando la consulenza dei tecnici professionisti esterni, ma anche aggiornandosi con vari corsi tecnico-formativi.

Ritiene necessario che il fornitore le offra un adeguato supporto tecnico/commerciale?

● *Aquiloni:* Ritengo che per poter ottenere dei buoni risultati sia necessario lavorare in simbiosi con il proprio fornitore, simbiosi fatta di competenza, qualità dei prodotti e competitività nei prezzi, ciò che alla fine il cliente cerca.

● *Menichini:* Riteniamo, dal nostro punto di vista, che l'azienda si avvalga di fornitori qualificati e professionalmente preparati in grado di soddisfare le nostre richieste, sia a mezzo di documentazione cartacea, sia tramite file informatici.

● *Cheli:* Oggi più che mai, ritengo che sia forte la necessità che tra i vari servizi offerti dal fornitore si comprenda un supporto tecnico-normativo.

Trova nei suoi attuali fornitori una consulenza tecnica adeguata alle sue necessità?

● *Aquiloni:* Si, anche se ci avvaliamo costantemente del supporto di un termotecnico, ogni qualvolta si è resa necessaria una consulenza tecnica abbiamo sempre avuto risposte celeri da personale competente.

● *Menichini:* Riteniamo che la consulenza tecnica fornita sia adeguata alle richieste e alle evoluzioni di mercato, avvalendosi peraltro di consulenti tecnici (interni e esterni) adeguatamente preparati ad affrontare le molteplici richieste.

● *Cheli:* Sì, presso la ditta Scarpellini trovo delle risposte a molti dei problemi che posso incontrare nella quotidianità del mio lavoro.

Si parla tanto di energie alternative, riscontra un maggiore interesse rispetto al passato da parte della sua clientela?

● *Aquiloni:* Indubbiamente si, grazie anche agli sgravi fiscali e ad una rinnovata coscienza ecologica dell'utente finale, pur notando una grande disinformazione in materia.

● *Menichini:* Abbiamo potuto constatare, soprattutto dalle ultime richieste ricevute in questi ultimi mesi, che anche i nostri clienti privati si sono adeguatamente informati sul settore energie alternative, mostrando notevole interesse (vedi settore pannelli solari per la produzione di acqua calda sanitaria, impianti fotovoltaici, caldaie legna/pellet) e inoltre molto portato verso la sostituzione e/o adeguamento degli impianti termici a favore di un risparmio energetico/economico.

● *Cheli:* Stiamo rilevando un crescente incremento nelle preventivazioni sul solare termico grazie alla pubblicità fatta sulle agevolazioni fiscali. Anche se poi le realizzazioni sono rallentate da cervellotici regolamenti locali.

Considera strategico per la sua azienda proporre impianti su energie alternative?

● *Aquiloni:* Visti i continui rincari del prezzo dei prodotti petroliferi, credo che quello delle energie alternative sia il settore che ne trarrà maggiori benefici e, se ad oggi rappresenta solo una piccola percentuale del nostro fatturato, potrà diventare strategico in un immediato futuro.

● *Menichini:* Consideriamo l'energia alternativa una nuova fonte di lavoro in quanto crediamo e puntiamo sulla specializzazione dell'azienda specialmente nei settori di rilevante importanza, per favorire lo sviluppo economico.

● *Cheli:* Il crollo delle caldaiette in genere ci impone di trovare strade alternative, e nel futuro le energie alternative saranno la soluzione.

Si sente preparato ad affrontare questo tipo di mercato e di quali strumenti avrebbe bisogno?

● *Aquiloni:* Per rispondere alle variegate richieste e rimanere competitivi ai massimi livelli, cerchiamo di tenerci sempre aggiornati per quanto riguarda le novità del settore, e in questo troviamo un prezioso supporto nel nostro fornitore di fiducia, e comunque, senza presunzione, ritengo che oggi siamo in grado di affrontare, con l'aiuto dei nostri collaboratori, qualsiasi problematica di mercato.

● *Menichini:* Abbiamo partecipato a diversi corsi di specializzazione e convegni nel settore, oltre ad installare da anni impianti che sfruttano energie alternative (vedi impianti solari, caldaie legna/pellet, ecc.). Secondo il nostro punto di vista, l'unico strumento che dovrebbero mettere a disposizione le aziende produttrici/distributrici di impianti ad energie alternative, è un maggior impegno pubblicitario, molto importante per la divulgazione e la conoscenza dei prodotti e delle tecniche.

● *Cheli:* Trattandosi di nuovi mercati, non credo ad oggi di avere tutte le conoscenze specifiche, ma non penso ci siano problemi nella realizzazione, tenendo conto della tecnologia che oggi abbiamo a disposizione, sia per quello che riguarda i mezzi, sia per ciò che concerne i materiali.

Maurizio Aquiloni

EUROIDRAULICA SNC - *Loc. Indicatore Zona F 51 - 52020 Indicatore (AR)*

- **INIZIO ATTIVITÀ:** gennaio 2002
- **ADDETTI E STRUTTURA ORGANIZZATIVA:** 3 soci più 2 dipendenti
- **ZONA IN CUI OPERA:** Arezzo
- **TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:** impiantistica civile ed industriale, cantieristica, climatizzazione, energie alternative
- **CORSI DI AGGIORNAMENTO TECNICO/PROFESSIONALE:** periodici su tutto ciò che riguarda l'attività lavorativa con particolare attenzione alle modifiche normative
- **TIPO DI CLIENTELA:**

FEnzo Cheli

- **INIZIO ATTIVITÀ:** dicembre 1979
- **ADDETTI E STRUTTURA ORGANIZZATIVA:** 4 di cui 1 amministrativo
- **ZONA IN CUI OPERA:** Pisa, Viareggio, Livorno
- **TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:**
- **CORSI DI AGGIORNAMENTO TECNICO/PROFESSIONALE:** aggiornamenti tecnici sulle tipologie dei materiali installati
- **TIPO DI CLIENTELA:** imprese, privati, enti pubblici, alberghi

Mario Manichini

MARIO MANICHINI SRL - *via Laudesi, 49 – 51100 Pistoia*

- **INIZIO ATTIVITÀ:** da impresa individuale (1981) a società a responsabilità limitata (marzo 2005)
- **ADDETTI E STRUTTURA ORGANIZZATIVA:** 1 legale rappresentante (responsabile azienda), 1 resp. tecnico, 2 impiegati amministrativi, 1 impiegato tecnico, 6 operai idraulici, 2 apprendisti idraulici
- **ZONA IN CUI OPERA:** Pistoia, Firenze, Lucca (e province limitrofe)
- **TIPOLOGIA DELL'OFFERTA:** installazione impianti: idro-termosanitari, gas, antincendio, irrigazione, condizionamento
- **CORSI DI AGGIORNAMENTO TECNICO/PROFESSIONALE:** Certificato UNI-EN-ISO 9001:2000, certificato di qualificazione alla esecuzione di lavori pubblici per le categorie OS3 e OS28
- **TIPO DI CLIENTELA:** privato, imprese, alberghi, luoghi di culto

Ecocontributi "RAEE"

Cosa stabilisce il Decreto legislativo 151/2005

Il *decreto legislativo N. 151 del 25 luglio 2005* ha stabilito che i rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche devono essere raccolte e riciclate da sistemi organizzati dai produttori di questi beni.
In conseguenza i cittadini dovranno consegnare i rifiuti (ovvero i prodotti definiti dall'elenco sottostante) ai servizi pubblici di raccolta allestiti dai Comuni, che li raccoglieranno gratuitamente, avendo versato all'atto dell'acquisto del prodotto nuovo il cosiddetto "eco-contributo" (o "visible fee"), grazie al quale viene di fatto finanziato il sistema di raccolta e recupero dei rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche.
Il ritiro potrà essere svolto anche dai rivenditori o installatori di prodotti nuovi.
I prodotti interessati, commercializzati dal settore idrotermosanitario sono, come descritto dall'allegato B del citato Decreto in maniera non esaustiva, condizionatori d'aria per uso domestico alimentati dalla rete elettrica (esclusi gli apparecchi che possono essere alimentati anche da altre fonti di energia, apparecchi aria-acqua e acqua-acqua e unità con potenza refrigerante superiore a 12 KW), piastre riscaldanti elettriche, apparecchi elettrici di riscaldamento (vedi scaldacqua), radiatori elettrici, altri grandi elettrodomestici utilizzati per riscaldare ambienti, ventilatori elettrici, apparecchiature per la ventilazione e l'estrazione d'aria, aspirapolvere, trapani, seghe, apparecchiature per tornire, fresare, carteggiare, smerigliare, segare, tagliare, tranciare, trapanare, perforare, punzonare, piegare, curvare o per procedimenti analoghi su legno, metallo o altri materiali, strumenti per rivettare, inchiodare o avvitare o rimuovere rivetti, chiodi e viti o impiego analogo, strumenti per saldare, brasare o impiego analogo, rivelatori di fumo, regolatori di calore, termostati.
È di fatto interessata solo l'apparecchiatura nel suo complesso e non la ricambistica come è ad esempio una resistenza elettrica per uno scaldacqua.
Successivamente il *decreto legislativo N. 185 del 25 settembre 2007* ha stabilito inoltre che a far data dal 12 novembre 2007, il sistema distributivo riceverà fatture in cui sarà evidenziato il contributo previsto a carico dei consumatori addebitato loro dai produttori che la catena distributiva (grossista, rivenditore, installatore ecc.) riceverà e riaddebiterà fino ad arrivare all'utente finale.
È ancora sospesa, invece, l'operatività dell'obbligo di assicurare, al momento della vendita di una nuova apparecchiatura elettrica ed elettronica destinata ad un nucleo domestico, il ritiro, in ragione di "uno contro uno" dell'apparecchiatura usata, se di tipo e funzione equivalente a quella fornita, provvedendo successivamente al trasporto e conferimento ai centri di raccolta pubblici o privati.
In riferimento a quest'ultimo aspetto, segnaliamo che è attualmente in fase di definizione un accordo, tra il Ministero dell'Ambiente, l'ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani) e le organizzazioni nazionali di categoria dei produttori e dei distributori.
Tale accordo prevede **che i distributori, per l'intera fase di avvio del sistema RAEE (e quindi almeno fino al 31.12.2007) siano esonerati dall'obbligo del ritiro delle apparecchiature usate**, dal momento che non è stata ancora definitivamente chiarita la natura delle apparecchiature elettriche ed elettroniche consegnate dai consumatori, né sono state individuate, a livello normativo o regolamentare, le attese semplificazioni agli adempimenti previsti dalla parte IV del d. lgs. 152/06 ("Norme in materia di gestione dei rifiuti").
Ciò premesso il **gruppo Idrotirrena** informa la propria clientela che **A PARTIRE** DAL **12 NOVEMBRE 2007** *addebiterà i seguenti importi*, equivalenti a quanto anticipato ai propri fornitori, aggiuntivi al normale prezzo di vendita del materiale:

Tipologia di prodotto	Ecocontributo (iva esclusa)
Climatizzatori	5,00
Scaldacqua minori o uguali a 30 litri	1,66
Scaldacqua maggiori di 30 litri	5,83
Altre apparecchiature fino a 2 Kg	0,21
Altre apparecchiature fino da 2 Kg a 5 Kg	0,42
Altre apparecchiature fino da 5 Kg a 10 Kg	0,83
Altre apparecchiature fino da 10 Kg a 30 Kg	1,66
Altre apparecchiature oltre 30 Kg	4,17

L'aliquota Iva applicata sarà la stessa del materiale ceduto (20% o nei casi previsti agevolata).
All'interno del documento fiscale emesso (fattura o scontrino fiscale) verrà evidenziato l'importo totale comprensivo del costo della merce e dell'eco-contributo e nel contempo verranno chiaramente evidenziati i prodotti soggetti a eco-contributo.
Il valore del contributo sarà anche evidenziato tramite cartelli che verranno esposti all'interno dei magazzini.

LA RISPOSTA

Commento all'articolo "Tre sistemi a confronto" pubblicato su Hydra - ottobre 2007

Un lettore ci scrive:
Gentile Editore,
ho avuto modo di leggere il Vostro articolo sul numero di ottobre "Tre sistemi a confronto: pompa di calore aria/acqua, geotermica, caldaia a condensazione" e innanzi tutto mi complimento per la scelta di dare spazio ad argomenti di grande attualità che sconfinano nelle rinnovabili come l'aereotermia e la geotermia.
Proprio di questo ultimo argomento mi accingo a porLe alcune spiegazioni avendo riconosciuto penso in maniera inequivocabile la tecnologia geotermica single DEX gamma Caliane prodotta da SOFATH che rappresento come responsabile commerciale del brand SOFATH ITALIA.
La geotermia, ed in particolar modo, la geotermia DEX domestica di Sofath, rende possibile l'installazione della pompa di calore, con i suoi indubbi vantaggi generali come abbiamo letto, in condizioni non proponibili per l'aereotermia in termini di T° aria, sostituendo completamente la caldaia e allo stesso tempo il refrigeratore.
Dunque il confronto di COP aereotermico di 4,38 con 7° 35/30 e geotermico 3,59 con -5° eva 35/30 non è calzante poiché il -5° di evaporazione a 60 cm nel terreno potrebbe aversi con aria esterna a -10°, condizione disastrosa e quasi improponibile per una macchina aereotermica.
Inoltre il COP non è costante ma si ottiene da una media. Nel nostro sistema DEX potremmo avere evaporazioni a 0°, a +5° con COP fino a 5,23 rendendo quindi ragionevole un COP medio di 4.
Oggi infatti stiamo scaldando case di 300 mq, acqua calda sanitaria con poco più di 1000 euro.
L'acqua calda a 65° infine rappresenta la forza del sistema Sofath dex, prodotta sia in inverno sia in estate dall'azionamento meccanico del compressore attivato in riscaldamento o in refrigerazione rendendo nulla la necessita di una pompa di calore dedicata al sanitario.
Queste piccole ma significative correzioni portano a conclusioni migliorative per la geotermia DEX che unite al modesto costo, la pongono come proponibile e quindi VENDIBILE.
Alla luce di queste piccole ma interessanti indicazioni, mi auguro che per correttezza di informazioni verso i Suoi lettori, alcuni dei quali gia installatori Sofath, non abbiano a contraddirla, possa trovare spazio un redazionale sulla geotermia in genere ed in particolare la geotermia domestica di Sofath con tecnologia DEX sulla quale persino il Manuale del Rame, nella persona del dott. Crespi, di prossima uscita ha dedicato due paragrafi interessanti.
Nel ringraziarla per l'attenzione che ha dedicato a queste righe, cordialmente la saluto e mi rendo disponibile per ulteriori informazioni o necessità.

Paolo Bianchetti
Responsabile Commerciale Brand SOFATH ITALIA

Risposta:
La ringrazio per averci interpellato sia per fare chiarezza, sia per rendere il giornale interattivo con i lettori.
Ricordo, a chi non avesse presente l'articolo citato, che andavamo ad analizzare i consumi legati ai costi annuali per riscaldare un edificio "tipo" (strutture rispondenti ai dettami del D.L. 192/2005, zona climatica D, temperatura interna dei locali 20°C, temperatura esterna minima di 0°C, superficie lorda pari a 125 mq) e per produrre acqua calda sanitaria al variare del sistema di produzione calore fermo restando l'impianto interno a pannelli radianti a pavimento; il suo fabbisogno netto annuo era stato valutato in 9.514 Kwh.
Andiamo, come da Lei richiesto, ad analizzare solo il "CASO 2 - TEMPERATURA NELL'IMPIANTO INTERNO 35/30°C" valutando l'energia primaria necessaria al sistema di produzione ed il suo relativo costo di acquisto (gas o elettricità).
Confermiamo innanzitutto i dati relativi alla pompa di calore aerotermica (aria/acqua) analizzandone una, peraltro presente sul mercato, che ad una temperatura esterna di 7°C, ha un C.O.P. di 4,38 mentre in fase di produzione di acqua calda sanitaria sull'intero ciclo annuale ha un C.O.P. di 2,96.
Ribadiamo di aver effettuato i calcoli secondo le metodologie della norma UNI 10348 che al punto 7.2.2 ci permette, partendo dal COP di targa della macchina, di valutare l'assorbimento elettrico dell'intero periodo valutando la variabilità della temperatura esterna su base mensile. Ricordiamo che si sono ottenuti i seguenti risultati: pari a 2.770 Kwh/annui per il riscaldamento ambienti e di 884 Kwh/annui per la produzione sanitaria durante tutto l'anno, per un totale di 3.654 Kwh/annui.
Valutando invece il fabbisogno di energia della Pompa di calore Geotermica con COP costante sul periodo invernale, quando valutiamo a costo zero la produzione sanitaria, e ribadendo i 510 Kwh/annui per la produzione di acqua sanitaria nel periodo in cui non c'è richiesta di riscaldamento ambienti (valutato in circa 6 mesi e mezzo) si ottengono questi risultati:

Tipo di impianto	Energia consumata annua	Costo totale dei consumi annui in euro
pompa di calore aria/acqua temperatura 35/30°c	3.654 Kwh	695
pompa di calore geotermica temperatura 35/30°c cop =3,59	3.790 Kwh	720
pompa di calore geotermica temperatura 35/30°c cop =4,00	3.492 Kwh	663
pompa di calore geotermica temperatura 35/30°c cop =5,23	2.880 Kwh	548
caldaia a condensazione	1.180 mc + 1.090 Kwh	974

* costo del gas metano pari a 0,65 €/mc e il costo dell'energia elettrica pari a 0,19 €/Kwh.

Con dati con non si trovano in particolare disaccordo con la Sua affermazione: "Oggi infatti stiamo scaldando case di 300 mq., acqua calda sanitaria con poco più di 1000 euro".
In questo caso il lettore meglio di noi potrà provare a stimare il costo degli impianti partendo dal concetto che quello installato all'interno dell'abitazione è nei tre casi lo stesso e che nel confronto può essere omesso.
Si potrà così valutare il costo di acquisto ed installazione della caldaia a condensazione, della pompa di calore aerotermica e del relativo sistema di produzione di acqua calda per uso sanitario e confrontarlo con il costo di acquisto e installazione della pompe di calore geotermiche da utilizzarsi nel periodo invernale e nel periodo estivo comprensivo del relativo sistema di produzione di acqua calda per uso sanitario a cui va aggiunto il sistema primario sviluppato con una serpentina all'interno del terreno comprensivo del costo per movimento terra.
Senza valutare i disagi immediati e futuri sull'edificio e sulla sua resede che il sistema primario può comportare, ognuno potrà valutare i tempi di ammortamento per rendere i tre sistemi economicamente confrontabili.

Belle sedute.

Cinquant'anni di storia, qualità impareggiabile, più di 300 modelli disponibili: queste le ragioni che fanno del sedile Friges il complemento d'arredo ideale per ogni sala da bagno. Colato, termopressato, termoindurente, termoplastico, ora anche verniciato: un sedile Friges si riconosce. Sempre.

Friges spa - Fraz. San Vito 68/70 - Calamandrana (AT) - www.friges.it

FRIGES®

Il 10° Meeting Idrotirrena a Bravo Almaza Beach (Egitto)

Si terrà nel prossimo settembre 2008 l'ormai consueto appuntamento per i clienti Idrotirrena

Il gruppo stima in 350 persone i partecipanti a questo evento che rappresenta un primo significativo traguardo essendo il decimo della serie. Il Bravo Almaza Beach si trova adagiato lungo la costa mediterranea dell'Egitto, nella fantastica baia di Almaza, famosa per le sue acque assolutamente cristalline e per la sua spiaggia di sabbia bianca incontaminata.
Il Bravo Almaza Beach infatti si trova a soli 38 km dalla città e dall'aeroporto internazionale di Marsa Matrouh, a 125 km ad ovest di El Alamein, a 250 km ad ovest di Alessandria di Egitto e a 400 km dalla capitale Il Cairo.
Anche la magnifica oasi di Siwa, una delle più affascinanti di tutto il deserto occidentale, è raggiungibile da qui percorrendo ca. 300 km.

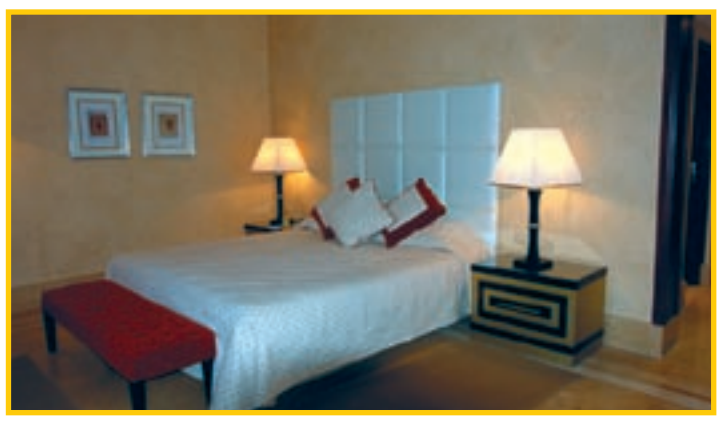
IL VILLAGGIO: il Bravo Almaza Beach (inaugurazione primavera 2006) è stato realizzato con stile simile agli altri bravo già esistenti in Egitto (Sharm el Marsa Alam).
A disposizione degli ospiti una grande piscina all'aperto (con area riscaldata), una più piccola riservata ai bambini sempre all'aperto ed anche una piscina al coperto con sauna, bagno turco, Jacuzzi e palestra.
A pagamento: massaggi e trattamenti estetici.
Inoltre completano i servizi: un campo da tennis ed uno polisportivo, il poligono per il tiro con l'arco ed il mini-club riservato ai piccoli ospiti oltre al teatro per l'animazione serale.
I pasti vengono serviti nel ristorante principale con servizio a buffet con specialità italiane e locali.
È inoltre disponibile un ristorante-bar affacciato direttamente sulla spiaggia, un bar nella lobby ed un bar presso la piscina all'aperto.

CAMERE: il Bravo Almaza Beach dispone di 229 camere distribuite in due ali parallele a due piani dipinti con calde tonalità del deserto.
Delle 229 camere disponibili, ben 117 sono familiari composte da due ambienti separati da una tenda, dotate di un letto matrimoniale e da due divani letto in muratura.
Tutte le camere sono arredate con gusto e dispongono di: servizi privati con doccia e asciugacapelli, telefono con linea diretta, televisione a colori con ricezione canali italiani via satellite, mini-frigo, cassetta di sicurezza, aria condizionata regolabile individualmente.
Inoltre tutte le camere dispongono di patio o terrazzino attrezzato con tavolo e sedie.

LA SPIAGGIA: la lunga e profonda spiaggia bianca sabbiosa della baia di Almaza è senza dubbio una delle più belle di tutta la costa Mediterranea dell'Egitto ed è attrezzata con ombrelloni e lettini gratuiti (sino ad esaurimento).
Vengono forniti i teli mare.
La baia di Almaza si affaccia su uno dei tratti più suggestivi di tutto il Mar Mediterraneo e si caratterizza per la facilità di ingresso in acqua (spiaggia sabbiosa digradante direttamente nelle limpide acque).
Trattandosi di Mar Mediterraneo, non è qui presente barriera corallina e le caratteristiche di flora e fauna acquatiche sono quelle tipiche di questo mare.

CENTRO BENESSERE: all'interno del Bravo Almaza Beach, gli ospiti potranno usufruire (a pagamento) di massaggi e trattamenti rilassanti, antistress, bioenergetici.

ANIMAZIONE: l'équipe di animazione Bravo organizza tutti i giorni un ricco programma di intrattenimento con corsi, giochi, tornei, lezioni di ballo e feste a tema.
La sera, spettacoli in teatro (cabaret, varietà, giochi, commedie e musical) e seconde serate con piano bar, cinema e karaoke.
All'interno del villaggio esistono ampie zone dedicate al relax, lontane dal coinvolgimento dei ragazzi della nostra équipe, al fine di garantire privacy e riposo.
A vostra disposizione una ricca libreria ed una fornita ludoteca.
Dal 27 aprile al 11 maggio 2008



Formula tutto incluso

- Trattamento di pensione completa (prima colazione, pranzo e cena tutti con allestimento a buffet e preparati dalla brigata di cucina capitanata dal cuoco italiano) con bevande ai pasti (alla spina): soft drink, acqua minerale naturale, vino e birra di produzione locale;
- Open bar (durante le ore di apertura) presso i bar del villaggio con soft drink alla spina, acqua minerale naturale, birra locale, succhi di frutta, tè, caffè e liquori nazionali;
- open snack (dalle ore 12.30 al tramonto) con spuntini dolci e salati;
- attività sportive: tiro con l'arco (corsi collettivi e tornei), beach-volley, calcetto, tennis (1 campo), aquagym, risveglio muscolare e ginnastica aerobica, e gag, step, pallanuoto, freccette, ping-pong, bocce, beach tennis e street basket.

A pagamento: sport nautici.
Tutte le bevande in bottiglia sono a pagamento – Consumazioni a pagamento dopo le ore 24.00.

Notizie utili

Documenti di viaggio e visti: Passaporto individuale con validità almeno 3 mesi dalla data di effettuazione del viaggio; oppure, carta di identità in corso di validità e con almeno 3 mesi di validità residua.
In tal caso il passeggero dovrà inderogabilmente munirsi di due foto tessera (recenti) e dovrà compilare un modulo che gli verrà consegnato a bordo dell'aeromobile od all'aeroporto di arrivo (prima del controllo documenti).
È necessario portare copia del documento di identità. Dette norme si intendono per i cittadini italiani; per qualsiasi altra nazionalità si prega di controllare le varie modalità di espatrio.

Escursioni

Alessandria

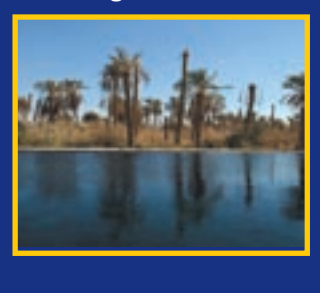
Escursione di intera giornata
Intera giornata con bus, guida e pranzo incluso.
L'antica storia egizia fa di Alessandria un centro culturale molto importante; fu fondata tra il 332 e il 331 a.C. da Alessandro Magno, la prima delle 32 città di questo nome, sulla costa del Mediterraneo ed è oggi il primo porto egiziano, la seconda città per grandezza dell'Egitto e capoluogo del governatorato omonimo.
Recentemente è stata istituita un'università ad Alessandria d'Egitto, collegata a tutti i numerosi musei presenti. Da visitare lo storico Museo d'Alessandria, il Museo Greco Romano, sito al centro della città; esso ospitava anticamente una preziosissima collezione di papiri, i cosiddetti volumina, purtroppo andati bruciati nel 47 a.C.
Da visitare quel che resta del palazzo antico del re Lagide, vicino al grande porto. Sulla penisola del Faro è situata la residenza del Ra's Al Tin, oggi trasformata nel famoso museo delle bambole. Dove c'era il faro, oggi c'è il fortino Qa Itbey, mentre a poca distanza suggestiva è un'antica necropoli, una delle tante da visitare sul territorio di Alessandria. Un giardino tropicale e zoologico si trova nel quartiere Murrham Bek, che ospita anche le catacombe di Kam al Chaqafa. Non di minore importanza sono le catacombe di Kom El Shugafa e la colonna di Pompeo. Alessandria d'Egitto accoglie anche una testimonianza del culto cristiano; la chiesa di Alessandria è tra le più antiche ed è visitabile quel che ne resta. Fonti abbastanza certe ne attribuiscono la fondazione all'apostolo San Marco.
Durante l'escursione visita delle catacombe, della Colonna di Pompeo , della Biblioteca e visita esterna alla cittadella di Qaitbai . Visita al cimitero di El Alamein.

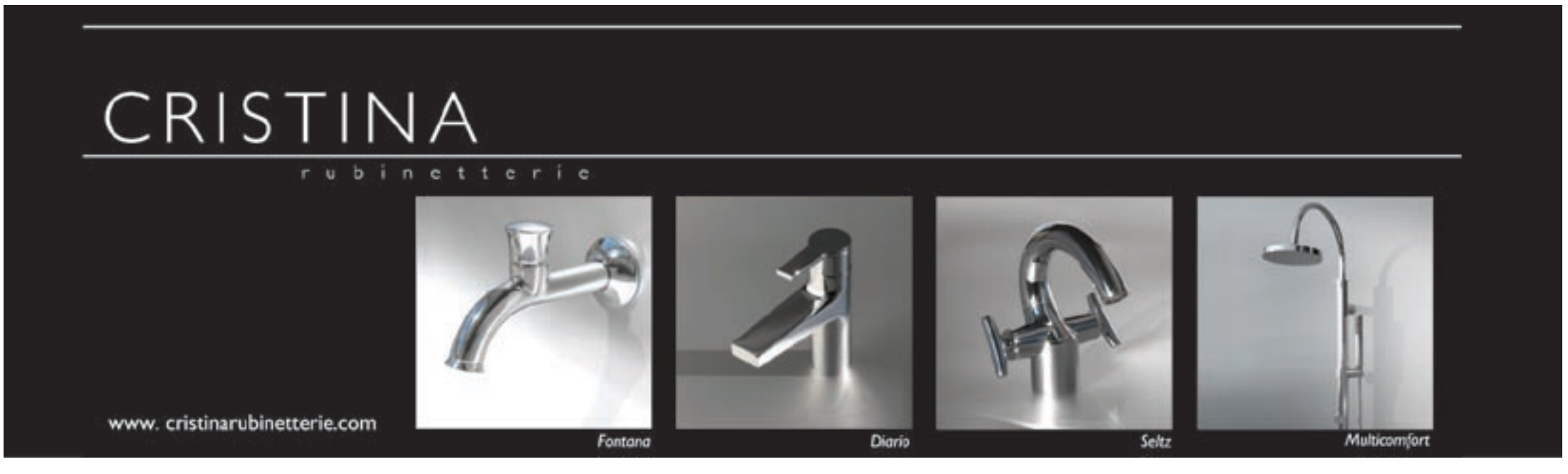
Oasi di Siwa

Escursione di 2 giorni
Un'oasi a parte, quasi isolata nel Deserto Occidentale, al confine con la Libia è l'Oasi di Siwa, 300 km a sud di Marsa Matrouh nel deserto libico, dove la terra sembra spaccarsi e ritrarsi.
Siamo nel bordo dell'altipiano, a 200 m sul livello del mare prima della depressione dove un mare verde ondeggia nel vento come acquamarina incastonata nell'oro della sabbia: è l'Oasi di Siwa, con i suoi palmeti lussureggianti e i celebri laghi salati, con le sorgenti d'acqua dolce ed i suoi resti archeologici millenari, abitata sin dal Paleolitico.
Nella storia Siwa divenne importante poiché si trovò in un punto chiave nelle nuove vie commerciali del deserto, crocevia delle piste carovaniere dall'Africa alla costa mediterranea e a Cirene, in Libia.
Durante l'escursione visita al Tempio , visita del villaggio di Shali, del Monte dei Morti, dell'isola di Fatnas, del Bagno di Cleopatra.

Matrouh e il Souk

Escursione di mezza giornata
Visita panoramica della città di Marsa Matrouh, ex base inglese su una insenatura della Marmarica, e del nascondiglio di Rommel.





La 36^ edizione Mostra Convegno Expocomfort

Caldo, energia, freddo e acqua: dall'11 al 15 marzo, al Quartiere Fiera Milano di Rho

Dall'11 al 15 marzo 2008 si rinnova l'appuntamento con la Mostra Convegno Expocomfort, la manifestazione internazionale rivolta ai settori impiantistico e industriale, giunta alla sua 36^ edizione, che si svolge con cadenza biennale presso il nuovo Quartiere Fiera Milano a Rho. Questa grande manifestazione, che nel 2006 ha registrato 170.000 presenze, è organizzata in quattro aree, per affrontare in modo approfondito le tematiche di maggior interesse per il settore: **caldo** è l'area dedicata ai temi del controllo dei consumi, dell'efficienza energetica, del comfort, delle attrezzature e della gestione del sistema clima; **energia** è la sezione dedicata alla questione del risparmio energetico, all'energia rinnovabile, alle nuove soluzioni tecnologiche; **freddo**, dove trovano spazio i temi del condizionamento, della ventilazione, della refrigerazione industriale e commerciale; **acqua**, rivolta alla filiera produttiva, alla tecnica sanitaria, al design e all'estetica, al trattamento acque.
La capacità di coniugare una tradizione di successo con il continuo adattamento alle nuove esigenze del mercato è il vero punto di forza della manifestazione, che rappresenta un momento di incontro, confronto e dibattito per gli operatori del settore che possono visitare una grande vetrina sul futuro tecnologico dell'area idrotermosanitaria.
MCE occupa un ruolo di riferimento per tutto il settore dell'impiantistica industriale e civile, un sistema integrato in cui tutta la filiera produttiva, distributiva e gli installatori del settore idrotermosanitario mondiale si incontra e si confronta. In questo ambito, sempre all'interno dell'area espositiva, s'inseriscono i progetti Next Energy, il Salone dedicato all'efficienza energetica e alle fonti rinnovabili ed Expobagno.
Dopo il successo della prima edizione – 30.000 visitatori, tra operatori del settore e pubblico non professionista – in contemporanea a MCE si svolgerà la 2^ edizione di Expobagno, l'esposizione internazionale dell'universo bagno.
L'edizione 2008 avrà una vetrina espositiva ancora più ricca, con tutte le ultime novità in termini di ceramica sanitaria, rubinetteria, wellness, accessori bagno, rivestimenti, marmi, piastrelle confermando anche l'allestimento di Material Connexion, il primo centro al mondo di documentazione e ricerca sui materiali di nuova concezione. Sarà invece la prima volta per una serie di eventi speciali, durante i quali si affronteranno temi legati alla tecnologia, al benessere e al design, in un'area espositiva che promette di coinvolgere e stupire: grande attesa, infatti, per la nuova area organizzata all'interno di Expobagno, "SPA SPACE", dedicata alle soluzioni di benessere e relax per abitazioni, centri termali, alberghi, centri benessere e yachting, per un mercato dalle forti potenzialità. A questo proposito, infatti, un'indagine condotta in occasione della scorsa edizione di Expobagno aveva evidenziato una crescita del 41% nelle esigenze di comfort e benessere, che si esprimono nella scelta di impianti e soluzioni tecnologicamente avanzate per la propria casa.
Sempre all'interno di Expobagno potrete trovare **Tecnopolis** area espositiva organizzata da Angaisa (Associazione Nazionale Articoli Idrosanitari Climatizzazione Pavimenti Rivestimenti e Arredobagno), uno spazio di 1.000 mq. dedicato a soluzioni innovative finalizzate alla gestione aziendale ed alla vendita.
Logistica integrata di magazzino, sistemi di rintracciabilità e movimentazione, strumenti per la vendita e soluzioni atte a valorizzare le attività si show room. L'evento si terrà nel Padiglione, 18 - Expobagno, spazio A03.
Anche Next Energy aumenta lo spazio del 25% passando da 4.000 mq. del 2006 ai 5.000 mq. del 2008. Interessante e in linea con i tempi sarà visitare questa importante area espositiva o partecipare a una delle sessioni di incontri sviluppato all'interno del ricco calendario di convegni.
Infatti da una ricerca condotta da Ipsos Public Affairs sulle energie del futuro mostra che l'82% del campione esaminato è favorevole alle fonti di energia rinnovabili mentre solo il 12% considera valido il ricorso all'energia nucleare.
Anche se la gestione degli edifici assorbe circa il 40% del fabbisogno energetico complessivo europeo, circa il 60% degli italiani rivela che non ha alcuna informazione sulla certificazione energetica degli edifici.
Idrotirrena organizza la visita a questo importante evento biennale e lo fa come al solito in grande stile: già prenotati 16 pullman gran turismo, 800 posti letto ed approntato vari gadget che, in collaborazione con i propri fornitori, verranno distribuiti ai partecipanti.
Se intendete partecipare leggete sotto.

LINK:
www.mcexpocomfort.it
www.expodelbagno.it
www.nextenergy.bizz
www.angaisa.it

Gli operatori termoidraulici potranno visitare la 36^ Mostra Convegno EXPOCOMFORT con i soci IDROTIRRENA nei giorni:

11 e 12 marzo 2008

La visita prevede:

- **Viaggio in pullman G.T.**
- **Soggiorno in Hotel di categoria superiore**
- **Cena di gala**

Per costi, prenotazioni e maggiori informazioni potrete rivolgervi al vostro punto vendita di fiducia. I posti a disposizione sono limitati: affrettatevi!

L'informazione dai Punti vendita Idrotirrena

NUOVO CATALOGO/LISTINO E AGGIORNAMENTO DI IDROCATALOG

Ad inizio del mese di dicembre sarà in consegna la nuova edizione del catalogo/listino. Ormai alla quarta edizione, ha acquisito cadenza semestrale per venire incontro alle frequenti variazioni di prezzo che il mercato ha proposto nell'ultimo periodo.
Alternativa cartacea ad Idrocatalog, strumento informatico distribuito dalla società, può essere tenuto costantemente aggiornato ritirando presso i punti vendita il mensile di informazione CLLAT NEWS che oltre alle comunicazioni legate all'attività tradizionale (novità di prodotto, promozioni, meeting, novità normative ecc.) evidenzia le principali variazioni di prezzo.
Per quanto riguarda Idrocatalog invece, a causa dei problemi di incompatibilità con Acrobat Reader versioni 7 e 8, che causavano spesso il blocco del programma, è stata riscritta completamente la Home Page iniziale che va a ricalcare la grafica del sito e propone gli stessi servizi fra i quali le Leggi, i sistemi fotovoltaici, certificati dei prodotti, i link ai siti dei fornitori ed anche i vecchi numeri di Hydra oltre naturalmente a tutti i riferimenti della società.

Potete richiedere sia il listino che l'aggiornamento di Idrocatalog presso uno dei punti vendita CLLAT o ad uno dei responsabili di zona.
Segnaliamo inoltre la variazione dei numeri della sede di Altopascio: 0583 244430 per il telefono e 0583 244448 per il fax.

TERMOMARKET ED IL SOLARE DI LEBLANC

Per cercare di aiutare i nostri clienti ad orientarsi nel variegato mondo del risparmio energetico, e in particolare nello sfruttamento dell'energia solare, i giorni 6 e 7 novembre è stato organizzato un corso tecnico a Milano presso il centro didattico del gruppo Bosch.
Ospitalità ed organizzazione del corso è stata di altissima qualità.
Centro didattico attrezzato con sala per corso tecnico, dove è stato possibile ricevere tutte le spiegazioni necessarie a comprendere il funzionamento dei vari impianti solari; sala prove dove, oltre a tutta la gamma caldaie a condensazione, sono installati e funzionanti tutti i tipi di pannelli solari prodotti da Leblanc.
È stato così possibile non solo chiarire gli aspetti tecnici e progettuali relativi ad un impianto solare, ma anche operare direttamente su impianti installati e misurarne l' efficienza nella realtà.
Milano è stata una grande occasione per avere chiare spiegazioni su questo tipo di impianti, ed affrontarne le diverse tipologie.
Ricordiamo che solo Leblanc è oggi in grado di fornire tre tipologie di pannello e più di quaranta soluzioni in kit solari completi per le diverse tipologie di installazione e per kit si intende pannello, collettore, centralina di regolazione, stazione solare, valvola miscelatrice, fluido termovettore, sistema di montaggio.
Ancora una volta Termomarket ha scelto di collaborare con il leader indiscusso dello specifico settore di mercato al fine di agevolare e di qualificare il lavoro del proprio Cliente.
Ringraziamo Leblanc per l'ospitalità e ringraziamo tutti coloro che hanno partecipato a questa iniziativa rendendola interessante e piacevole.

SCT

A inizio 2008 sarà inaugurato un nuovo magazzino di termoidraulica a Pontremoli (Ms). Forte di uomini esperti e ben conosciuti sul territorio, Sct conta di offrire, con questo nuovo punto vendita, nuove opportunità e servizi agli installatori della Lunigiana.

ITF (LOGO)

Anche Itf avrà il proprio Show Room "Acquadolce".
È prevista l'apertura a Massa all'inizio 2008. Vasti spazi espositivi in una struttura moderna, con prodotti selezionati e qualificati nello spirito della filosofia "Acquadolce". Staff di ottimo livello e l'esperienza del Gruppo Martinelli, un mix che offre al territorio di Massa e Carrara nuove opportunità di scelta nell'arredobagno, pavimenti e rivestimenti.
Tutto lo staff del gruppo Martinelli augura ai propri clienti e alle loro famiglie un sereno Natale e un felice anno nuovo.

HYDRA

Registrazione al Tribunale di Firenze
nr. 5090 del 30/07/2001

Editore Edimedia s.r.l.
via Volturno 10/12a
50019 Sesto F.no (FI)
tel. 055340811 fax 055340814

Direttore Responsabile
Carla Francone

Stampa
Industria Grafica Valdarnese
Chiusura redazione
18 ottobre 2007

Tiratura 12.000 copie
© Copyright tutti i diritti riservati

LE ESIGENZE SONO MOLTE, IL PRODOTTO È UNICO.

UNICO® pipe

UNICO PIPE® È IL TUBO MULTISTRATO CERTIFICATO PER IMPIANTI IDROTERMOSANITARI E CONDIZIONAMENTO CHE ASSICURA VANTAGGI CONCRETI.

UN UNICO PRODOTTO PER DIVERSE APPLICAZIONI
MAGGIORE FACILITÀ DI POSA
ELEVATA RESISTENZA ALLA PRESSIONE E TEMPERATURA
ASSOLUTA IMPERMEABILITÀ ALL'OSSIGENO ED ATOSSICO

IDROTHERM® 2000
HEATING AND COOLING DIVISION

Servizio Clienti +39 0583 654 96
WWW.IDROTHERM2000.COM

IDROTIRRENA
AUGURI
FREMURA.05