

TIS

Reed Business Information

il corriere
■ **termo**
■ **idro**
■ **sanitario**

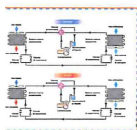
• www.rugiadapoint.it
• www.infoimpianti.it

n.274 anno25 settembre 2011



Mensile di Riscaldamento, Idrosanitaria, Condizionamento

Organo Direttivo Nazionale di Confartigianato Impianti *Confartigianato*



POMPE DI CALORE
Modelli sul mercato, rendimenti e normativa applicabile per scegliere in modo corretto

p. 8



ENERGIE RINNOVABILI
Due esempi di solar cooling, l'utilizzo del Sole per il raffrescamento estivo

p. 12



FORMAZIONE
Il parere dei protagonisti per avere un quadro generale del settore nel nostro Paese

p. 20

REPORTAGE

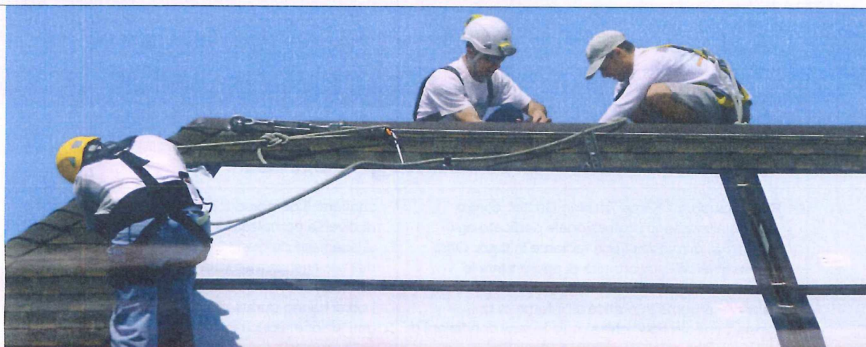
RICERCA E INNOVAZIONE PER FARE A MENO DEGLI INCENTIVI

La strada degli incentivi per sviluppare le fonti energetiche rinnovabili e l'alta efficienza è in fase calante, come sappiamo, ed è destinata ad essere progressivamente abbandonata. Per certi aspetti è anche giusto: non si può sostenere a vita una certa tecnologia se poi non dimostra nel tempo di riuscire a camminare con le proprie gambe. Le misure di sostegno sotto forma di agevolazioni fiscali o di incentivazioni dirette sono giustificate per periodi limitati nel tempo. D'altra parte, la stretta sulle agevolazioni serve anche a premere l'acceleratore sulla ricerca per fare in modo che l'efficienza dei sistemi che utilizzano le fonti rinnovabili e di alta efficienza cresca e nel contempo i costi diminuiscano, fino alla indiscussa convenienza. In effetti i produttori sono consapevoli di questo e non stanno a guardare. Non passa

continua a pag. 2



Franco Adami, consulente
franco.adami@reedbusiness.it



Qualità e certificazione

Sebbene gli installatori di impianti solari termici giochino un ruolo chiave, la loro formazione non è sempre adeguata, provocando gravi ostacoli alla vendita dei prodotti

Ancora oggi numerosi installatori non conoscono pienamente le potenzialità della tecnologia solare e spesso sconsigliano la sua applicazione per non meglio precisate, né giustificabili, ragioni tecniche. Anche per quanto riguarda la progettazione e l'installazione a regola d'arte si riscontrano ancora problemi nel dimensionamento degli impianti, nella scelta dei componenti e nell'esecuzione dell'installazione. Un'adeguata formazione avrebbe il doppio effetto di aumentare il livello di qualità degli impianti e abbassare il costo per l'utente finale.

p. 18

PROFESSIONE

Passo dopo passo, tutte le operazioni per installare un climatizzatore a regola d'arte

p. 30

Formazione e informazione



"Il progetto Gymnasium Kloben - dice Adelino Turco, presidente Kloben - prevede incontri di approfondimento tecnico presso le due sedi dell'azienda e attività di formazione/informazione sul territorio presso rivenditori, installatori, Ordini e Collegi, pubbliche

amministrazioni, per diffondere la cultura del solare termico e trasmettere la conoscenza dei nostri prodotti e delle loro applicazioni. L'attività del progetto può essere suddivisa in due macrocategorie: formazione e informazione. L'aspetto formativo è prevalentemente orientato verso professionisti del settore, personale qualificato e interessato a una conoscenza specifica del prodotto Kloben e delle sue funzionalità. L'attività informativa, invece, si sviluppa per mezzo di convegni tematici, conferenze, dibattiti presso fiere, pubbliche amministrazioni, istituzioni, associazioni, con lo scopo di coinvolgere i principali opinion leader diffondendo tra queste figure la cultura del solare termico e la consapevolezza delle sue effettive potenzialità. A tal fine, siamo parte delle principali associazioni per la promozione e divulgazione dei benefici delle energie rinnovabili e del condizionamento, come, per esempio, Assolterm e Aicarr. Il progetto coinvolge ogni anno circa 3.000 professionisti. Per il 2011 sono previste sei date per installatori e sei per progettisti, oltre a una capillare attività sul territorio. Inoltre, Kloben organizza corsi di formazione rivolti a progettisti, installatori e STA (centri assistenza). I corsi progettisti si rivolgono a termotecnici e architetti, con lo scopo di trasmettere informazioni di prodotto e progettazione di impianto. Quelli per installatori, anche a imprese edili e personale dei rivenditori, con lo scopo di trasmettere plus di sistema e di prodotto e di fornire le conoscenze tecniche utili per la corretta scelta".



Una della sale didattiche dell'azienda

Con un'attività così sviluppata, immagino avrete un vostro centro di formazione? "Sì, le nostre due sedi, a Verona e Salerno, sono entrambe dotate di una sala didattica innovativa e attrezzata con videoproiettore, software e postazioni PC. La sala didattica diviene anche uno strumento operativo per i corsi tecnico-pratici per installatori e centri assistenza ai quali viene offerta la possibilità di effettuare delle simulazioni di caricamento, installazione, programmazione dell'impianto con i dovuti sistemi di sicurezza del personale coinvolto". Quali sono i temi che riscuotono maggiore interesse in questo momento? "Da parte dei professionisti, gli interessi principali sono legati a due sistemi. Prima di tutto la tecnologia del raffreddamento solare, il solar cooling, che ha grosse potenzialità di sviluppo: industrie, supermercati, ospedali, scuole, ma anche in ambito domestico, dove consente di azzerare i consumi energetici da fonte fossile. Parimenti importante il settore radiante, con la sempre maggiore richiesta di opportunità legate a una soluzione applicativa a bassa temperatura a soffitto".