

IN QUESTO NUMERO

Area tecnica

Rumore dalle canne fumarie? No, grazie

Area ricerca e sviluppo

Stop agli incendi. Massima protezione per i sistemi fumari

Area strategica

Un successo chiamato MCE

Area attualità

La "finanza" come salvagente alla crisi



Area tecnica

Rumore dalle canne fumarie? No, grazie

La grande importanza di prevenire in fase progettuale

Negli ultimi anni, le norme sull'inquinamento acustico sono diventate sempre più restrittive.

Per quanto riguarda un sistema fumario, il livello di rumorosità deve rientrare in determinati parametri in funzione della soglia di rumorosità minima accettabile per le diverse categorie abitative. (Legge quadro 447 del 1995 sul rumore ambientale).

Già in fase di progettazione, è molto importante affrontare con attenzione la rumorosità dello scarico fumi. E questo è stato uno degli argomenti centrali affrontato da Andrea Mardegan al summit di Middelburg (Amsterdam – NL) del gruppo ON TOP, di cui fa parte GBD. Vi hanno partecipato tecnici di tutti gli Stati della Comunità europea forti dell'esperienza dell'ufficio progetti navali.

LA RUMOROSITA'

Il problema tende a nascere su caldaie di media e grande potenzialità, già rumorose di natura e quindi sui rifacimenti parziali o totali delle centrali termiche esistenti, oltre che su impianti centralizzati nelle nuove realizzazioni. La rumorosità delle caldaie è derivante da un notevole sfruttamento della superficie di scambio termico nella camera di combustione, necessario per l'ottenimento dei rendimenti energetici. La turbolenza all'interno del pacco lamellare crea frequentemente delle armoniche che si diffondono tramite il sistema fumario e vengono generalmente percepite allo sbocco dei fumi in atmosfera. Se il sistema fumario adotta un comignolo alla sommità, questo riflette la rumorosità verso il suolo rendendola più percepibile e quindi più fastidiosa.

Le tubazioni in acciaio non attenuano la rumorosità, ma la trasportano tale e quale verso il punto di sbocco. A volte la rumorosità si crea a



Andrea Mardegan,
Esperto progettazione, GBD SpA

COME OPERARE

E'importante che il termotecnico non sottovaluti mai questo aspetto in fase progettuale. Deve quindi valutare con attenzione se risulta necessario o meno prevedere uno o più silenziatori fin dal principio.

La valutazione deve essere fatta mediante un'analisi delle caratteristiche di rumorosità dello specifico generatore, all'uscita fumi, dichiarate dal produttore del generatore.

Quello di pensare alla rumorosità dell'impianto nella fase progettuale è un concetto a cui teniamo molto poiché risolvere il problema a canna fumaria già installata e funzionante può diventare decisamente più dispendioso.

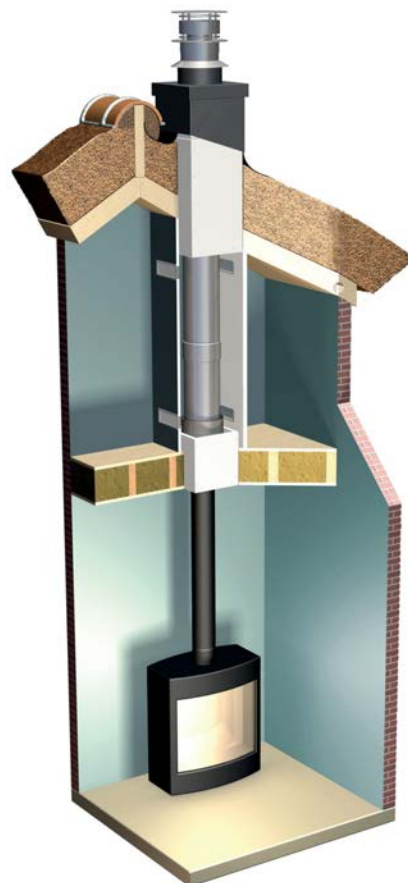
E qui vale proprio il detto "Meglio prevenire che curare".

Area ricerca e sviluppo

Stop agli incendi. Massima protezione per i sistemi fumari

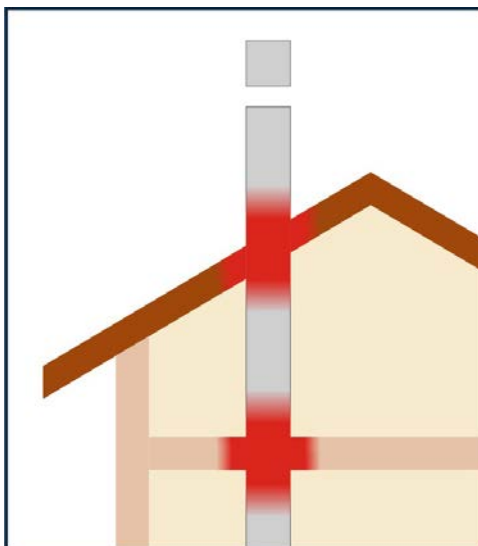
Ecco il sistema di attraversamento per tetti in legno o altro materiale combustibile

Da utilizzare in abbinamento al sistema doppia parete inox-inox lana minerale Metaloterm MF, il sistema Roofterm IB è studiato per proteggere con la massima sicurezza i sistemi fumari che attraversano strutture realizzate con materiali combustibili come il legno. Infatti, il sistema fumario Metaloterm MF e relative finiture installato con il sistema Roofterm IB (Iso-block) è designato G con distanza da materiali combustibili di 0 mm. Il sistema attraversamento tetto consente di forare la struttura e non lasciare nessuna intercapedine ventilata necessaria se si dovesse montare un sistema fumario tradizionale. Il sistema Roofterm IB deve essere utilizzato.



IN BREVE...

- Sicurezza totale contro gli incendi — doppia barriera in silicato di calcio ed intercapedine ventilata
- Appositamente studiato e brevettato per l'attraversamento di tetti e solette in legno o materiali combustibili
- Altro risparmio energetico — non disperde il calore del locale interno verso l'ambiente esterno).
- Particolarmente indicato anche per case passive



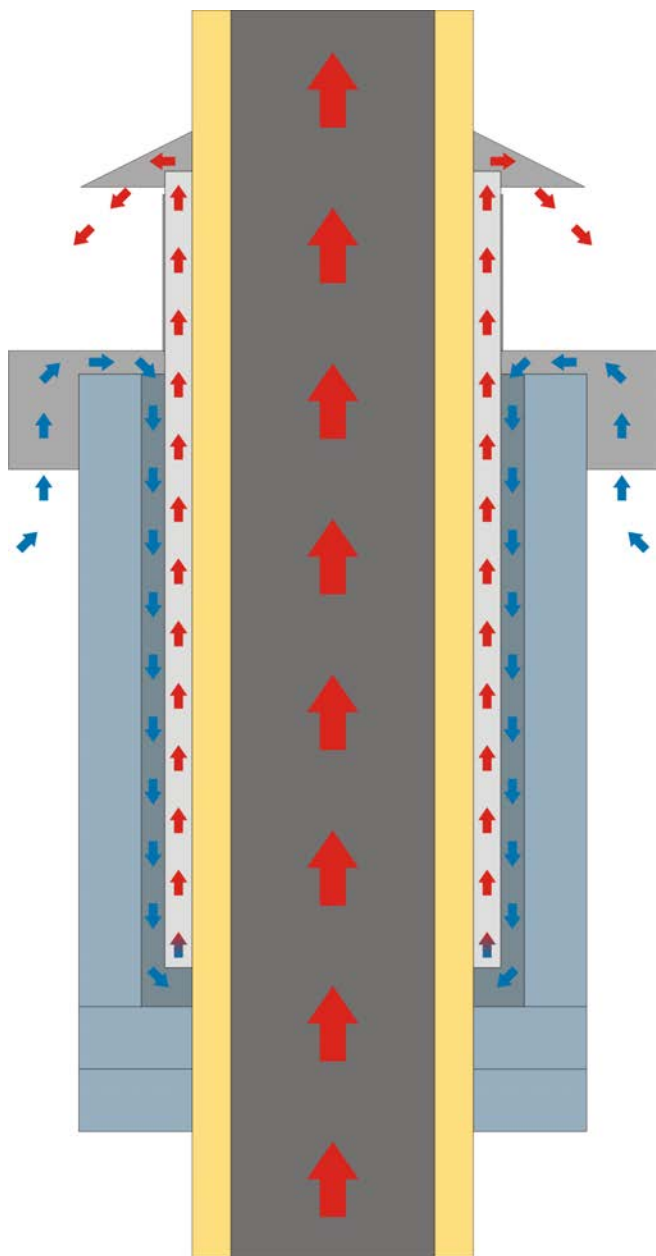
L'IMPORTANZA DELLA MANUTENZIONE

Nel 2010 in Italia sono stati registrati 10.000 interventi dei Vigili del Fuoco per principio di incendio o incendio di tetti causati dalla canna fumaria. In media, i rimborsi pagati dalle assicurazioni spaziano da 50.000 a 150.000 euro a caso, con picchi che sono arrivati perfino a 2 milioni di euro.

Una percentuale pari all'85% dei casi di incendio dei tetti, è generato da errata installazione della canna fumaria, come ad esempio l'eccessiva vicinanza della stessa ai materiali combustibili, oppure mancanza di manutenzione. Infatti, se non si effettua una corretta e periodica pulizia della canna fumaria si forma il creosoto, sostanza infiammabile generata dalla condensa dei fumi e la fuliggine stratificata.

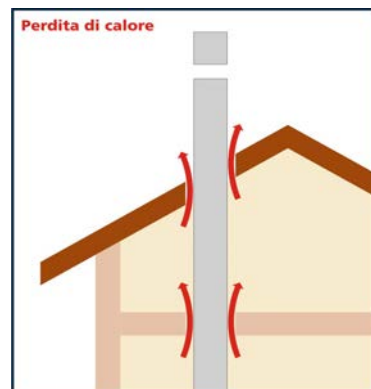
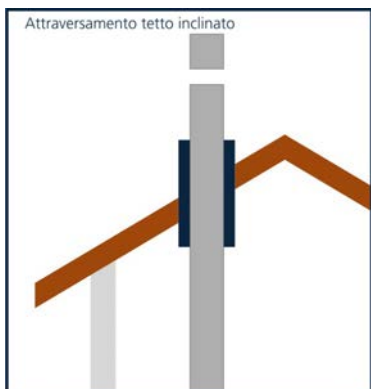
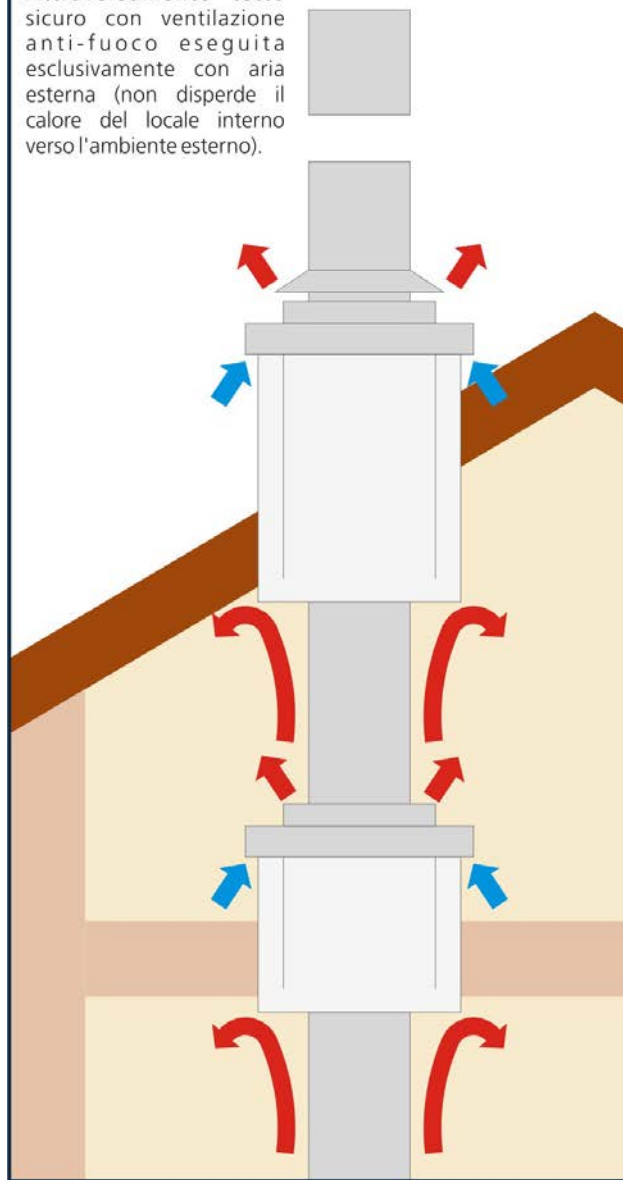
Per contattarci sull'argomento:
Umberto Pilla umberto.pilla@gbd.it

Area ricerca e sviluppo



Unico! Sicurezza totale e risparmio energetico

Attraversamento tetto sicuro con ventilazione anti-fuoco eseguita esclusivamente con aria esterna (non disperde il calore del locale interno verso l'ambiente esterno).



Per contattarci sull'argomento:
 Umberto Pilla umberto.pilla@gbd.it

Area strategica

Un successo chiamato MCE

GBD trionfa nella più importante fiera di settore

I numeri della partecipazione di GBD ad MCE, Mostra Convegno Expocomfort, manifestazione internazionale leader per l'impiantistica civile ed industriale in vari settori tra cui il riscaldamento, sono stati senza dubbio importanti. Infatti, possiamo vantare 3000 visitatori e 700 registrati, ovvero persone che hanno visitato lo stand, conosciuto le 27 gamme di prodotto, ricevuto quando necessario il catalogo completo e avuto l'indicazione dell'agenzia di riferimento. O, ancora meglio, conosciuto direttamente l'agente.



LA GRANDE CONFERMA

"Piena soddisfazione e concretizzazione dei risultati dalla teoria alla pratica. MCE è stato per noi un enorme successo che ha confermato le nostre aspettative ed ha premiato il nostro immenso impegno ed entusiasmo.

Abbiamo potuto constatare come quattro giorni di fiera, con il sabato in meno rispetto alle passate edizioni, siano preferibili e più concreti in termini di scambi reciproci. Infatti, è stata cartina di tornasole la maggiore qualità del pubblico intervenuto, tra l'altro di quantità leggermente superiore rispetto a due anni fa. Quindi abbiamo potuto incontrare visitatori più qualificati, preparati e curiosi di novità ed innovazione. A questo proposito, ha riscontrato davvero tanto successo la presentazione del nostro ultimo prodotto Iso-block, il sistema di attraversamento del tetto in legno o altro materiale combustibile che scongiura il rischio di incendio, gravissimo problema che bisogna assolutamente prevenire.

Ha destato molto interesse anche l'esempio pratico presso il nostro stand dei silenziatori e il loro efficace utilizzo, riscontrabile in modo tangibile e concreto. All'emissione di rumore bianco, infatti, i silenziatori in cascata hanno abbattuto tutte le frequenze, con la conseguenza dell'impercettibilità del suono e quindi l'assenza di inquinamento acustico.

Infine, approfitto di questo spazio per ringraziare tutti coloro che hanno mostrato interesse e hanno visitato il nostro stand. Siamo sicuri di essere riusciti a trasmettere la nostra immensa passione che si tramuta in qualità del prodotto e sincero rapporto umano con il cliente. Proprio due nostri grandi plus che ci permettono di differenziarci dai competitor e posizionarci tra i leader italiani del settore".

Carlo Bellieni,
Amministratore delegato GBD SpA



Area attualità

La "finanza" come salvagente alla crisi

Per far chiarezza nella giungla della crisi, con un focus per il settore its, abbiamo parlato con un esperto di consulenza finanziaria

Per le piccole e medie, i flussi di cassa, il credit crunch e la criticità dei pagamenti sono problematiche quotidiane che occorre tenere sotto stretto controllo.

La capacità dell'impresa di valutare correttamente le proprie performance dipende anche dall'instaurarsi di nuove e diverse relazioni con le banche. Nel corso degli ultimi due anni, ci sono stati importanti cambiamenti che hanno profondamente modificato i criteri di valutazione delle imprese da parte del sistema bancario ai fini della concessione dei crediti. In questo senso è diventato centrale il concetto di rating, espressione che indica, sulla base di una serie di parametri economici e finanziari, l'affidabilità dell'impresa in termini di capacità di rientro dalle proprie esposizioni bancarie.

In quest'ottica diventa fondamentale la capacità dell'impresa stessa di "autovalutarsi" attraverso l'analisi delle proprie performance economico-finanziarie. Si tratta di un vero e proprio passaggio culturale che implica necessariamente l'utilizzo di una serie di strumenti come il Business Plan e il calcolo dell'EBTDA, acronimo di Earnings Before Taxes, Depreciations and Amortisations, un indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla sua gestione caratteristica al lordo, quindi, di interessi, tasse, deprezzamento di beni e ammortamenti.

UNA PANORAMICA... IN BREVE

L'esame dell'attuale situazione economico-finanziaria non può che passare attraverso degli scenari internazionali. La crisi economica deve essere ricondotta principalmente alla fine di un ciclo espansivo sostenuto dall'eccesso di indebitamento del sistema finanziario, culminato nel fallimento della banca americana Lehman nel 2008, e degli Stati, culminato nell'attuale crisi dei debiti sovrani dell'area Euro.

Il processo di riduzione del debito (deleverage) ha portato a una recessione nei Paesi Avanzati (calo della domanda e del PIL) e a due conseguenze per le imprese: allungamento dei tempi di pagamento dei clienti e blocco dei finanziamenti da parte delle banche. Questa situazione ha posto sotto forte stress le imprese a ridotta capitalizzazione, con la conseguenza del rischio fallimentare.

Tra il 2007 e il 2010 in Italia le richieste di finanziamento respinte si sono quintuplicate passando dall'1,2% al 4,9% del totale.

ZOOM SUL SETTORE ITS

Per puntare i riflettori sul settore in cui è collocato il nostro segmento di mercato, abbiamo fatto due chiacchiere con un grande esperto, il Dott. Giuseppe Grasso di K Finance, importante società milanese di consulenza finanziaria.

Dott. Grasso, per lo specifico comparto del commercio idrotermosanitario, come si prospetta la situazione?

"La situazione odierna mostra che i grossisti di materiale specifico per il settore delle costruzioni e dell'impiantistica si trovano nei confronti dei loro clienti a dover sopperire alla carenza di credito bancario con il proprio credito di fornitura. Così, al servizio di fornitura di materiale, i grossisti devono aggiungere anche il servizio di fornitura del credito. Questo comporta uno sforzo in più per il commerciante che deve, strutturare questa attività come una vera e propria linea di business, analizzandone rischi, costi e ricavi.

In primis, occorre valutare il rischio dei propri clienti e decidere quanto affidarli, in base al loro rating e ai loro comportamenti di acquisto, aumentando l'intensità di monitoraggio all'aumentare del rischio. Ed in secondo luogo c'è da valutare attentamente il "rating-adjusted pricing", il rischio di default del cliente a causa dei prezzi di vendita che devono riflettere le dilazioni di pagamento."

Come fare per non farsi travolgere da questo cambiamento?

"La profonda conoscenza dei propri clienti, che spesso sono soggetti di piccole dimensioni anche privi di bilancio, mette i grossisti nella condizione di saper erogare credito meglio e più efficacemente delle stesse banche. Ma, attenzione, occorre assolutamente attrezzarsi per gestire questa funzione ed esserne remunerati."

