

Quest'anno si parte in QUARTA

Ing. Massimo Rivalta
presidente Animac

Abbiamo delle new entry: professionisti, uomini e donne, che costituiscono una fucina di idee. Abbiamo nuovi contatti: installatori, aziende, addetti al settore che ci contattano esponendoci un nuovo problema da risolvere. Abbiamo ambizioni: quella di essere un riferimento nel settore. Abbiamo la stravaganza di un paio di architetti che compensa la "rigidità" di altrettanti ingegneri. Questo il nostro approccio al prossimo giro di boa. E tanta è la carne al fuoco.

Aprile è il mese in cui si comincia a vedere all'orizzonte il traguardo del giro di boa annuale e in cui le prime considerazioni sul periodo appena trascorso fanno capolino tra le percentuali statistiche che ornano bellamente i fogli dei bilanci sulle scrivanie.

Animac non fa eccezione e si guarda indietro. Anzi, si guarderebbe indietro se solo ne avesse il tempo. Abbiamo dei ritardi, ebbene sì. Abbiamo dei progetti: è vero, tanti e ambiziosi (forse qualche volta è stata diversa la risposta?).

Riferimento di settore

Abbiamo delle new entry: uomini e donne, professionisti che operano nell'ombra e che non appaiono nelle passerelle ma che, grazie al loro intenso e importante lavoro, si riempiono le pagine di formule, consigli, telefonate, dettagli,

idee, perché non è uno solo a pensare, ma siamo in tanti. Abbiamo dei nuovi contatti: installatori, aziende, addetti al settore che ci contattano esponendoci un nuovo problema da risolvere. Abbiamo ambizioni: quella di essere un riferimento nella categoria, nel settore. Siamo stravaganti. Per l'approccio al problema, per il coinvolgimento personale, perché nel gruppo ci devono essere armonia e fluidità. E la stravaganza di un paio di architetti compensa la "rigidità" di altrettanti ingegneri. Questo è il nostro approccio al prossimo giro di boa... Per questo, se guardassimo indietro, perderemo la rotta e la programmazione temporale dei nostri itinerari. Il vento ci è favorevole, boliniamo con rotte lunghe, planando fra le onde che s'infrangono sullo scafo virtuale di un'idea vincente da far conoscere. Rapidamente, voltandoci in-

dietro ci sono l'idea, le bozze dello Statuto, la scelta della squadra del Direttivo (presidente, vice presidente, segretario e tesoriere) tra un gruppo di amici professionisti fidati, la partenza in sordina e la crescita esponenziale mai fermatasi.

Oggi, Animac è più forte, solca le onde senza la paura degli inizi, naviga tra i mari mantenendo saldi i riferimenti delle rotte e degli obiettivi da seguire, ha acquisito quell'esperienza che le permette di essere un riferimento nel panorama nazionale. Animac è stata innovatrice. Non soltanto nel settore dell'aria compressa, ma anche verso nuovi e lontani orizzonti, portando addirittura a ideare, proporre e realizzare corsi di formazione presso la Fondazione dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Torino. Ed è stata la prima volta dalla nascita della Fondazione dell'Ordine in cui è stato propo-

sto un corso (tenuto da chi scrive queste note, in qualità di presidente Animac) sull'argomento specifico delle attrezzature in pressione (titolo del Corso "Ped e DM 329/04"). E che, a quanto pare, non è presente in tutte le omologhe sedi di categoria. Bene, sia concesso allora un tributo di merito al team tecnico e organizzativo di Animac: Elena, Diego, Alessio... che coordinano, costruiscono, modificano, realizzano, progettano e formalizzano le idee che nascono dallo sforzo di un presidente il cui tempo, suddiviso tra i vari impegni istituzionali e professionali, si porta via ogni santo giorno dell'anno (stavo per dire 25 ore al giorno...).

Idee e progetti

Come promesso, uno dei progetti è quello di realizzare la pubblicazione di "Indicazioni tecniche per l'impianto perfetto". Ma, nel futuro, non c'è solo la divulgazione editoriale, bensì sorge forte l'esigenza di organizzarsi e creare momenti di aggregazione per la formazione. Ecco, quindi, l'idea, nata da un'esigenza reale su richiesta, di una serie di Convegni su scala nazionale. E, poi, l'introduzione di convenzioni - di cui qualcosa è già stato discusso - che, ormai, sono vere e proprie fucine di modelli e archetipi di come da un semplice pensiero si possa sviluppare un interessante punto di osservazione, che potrebbe chiamarsi Centro Servizi ed essere rappresentato, ad esempio, da un Consorzio di Imprese formato da un numero minimo di installatori ben inseriti nell'ambito del tessuto strutturale dell'economia territoriale di riferimento.

Nel caso specifico, i servizi offerti potrebbero essere illustrati dalle seguenti voci principali:

- formazione e aggiornamento;
- adempimento degli obblighi di legge per tutti gli impianti installati;
- aggiornamento normativo periodico;
- analisi e valutazione delle offerte di concorrenti non aderenti al Consorzio;
- ricerca di finanziamenti per formazione

- consulenze specifiche;
- visibilità del Consorzio nel mercato;
- centralizzazione acquisti;
- consulenze specifiche (legale, tecnica...) a pagamento.

La conduzione potrebbe essere affidata a un Consiglio di amministrazione composto in modo tale da garantire la rappresentanza delle imprese aderenti al Consorzio stesso. Tra le attività da non sottovalutare, quella di una potenziale centralizzazione degli acquisti. Naturalmente, tutte idee, queste, ancora allo stato embrionale, da architettare in forma sintetica, sistematica e organizzata.

Ma Animac sta approntando anche la realizzazione di una Rete nazionale di soci (meglio se certificati) per rispondere alle esigenze di future collaborazioni e convenzioni con società nel settore dei servizi e delle manutenzioni a trecentosessantasei gradi, le cui regole guida sono state già impostate. E una parte di Rete associativa risulta già funzionante nel territorio nazionale: Torino, Novara, Asti, Lecco, Milano, Piacenza, Bari. Altre aree verranno coperte presto. E' questo il caso della stretta collaborazione nata tra Animac e Sol.Man., Soluzioni per la Manutenzione (www.sol-man.it), azienda giovane, bril-

CONVEGNO NAZIONALE ANIMAC

Giornata di formazione: programma tipo M. R.

Il Convegno si presenta come una Giornata di incontro, aggiornamento, informazione, caratterizzata dalla trattazione di ben precisi temi per dare risposte esaurienti alle problematiche sul tappeto.

Aggiornamento normativo

- Aria compressa: PED
- Aria compressa: DM 329/04
- Sicurezza: DM 81/08
- Dichiarazione di conformità: DM 37/08.

Cosa fare per essere a posto

- *Modulistica necessaria*
- Relazione tecnica
- Dichiarazione di conformità secondo il DM 329/04
- Certificazione di conformità secondo i Vv.Ff.
- Dichiarazione di conformità secondo i Vv.Ff.
- Obblighi dell'utilizzatore:
 - a) verifica obbligatoria di primo impianto, ovvero di controllo di messa in servizio (art. 4), a meno che non si abbiano i requisiti per l'esclusione del controllo di messa in servizio;
 - b) dichiarazione di messa in servizio (art. 6);
 - c) verifica periodica obbligatoria, ovvero di riqualificazione periodica (art. 8);
 - d) elenco attrezzature con i valori richiesti;
 - e) relazione tecnica con schema d'impianto;
 - f) dichiarazione di conformità d'installazione;

g) verbale di verifica di primo impianto ove prescritta.

- *Verifiche periodiche*
- Verifiche di Integrità (art. 12)
- Verifiche di Funzionamento (art. 13).

- *Cosa deve fare l'utilizzatore finale (o cosa si può fare per aiutarlo)*

L'installatore, per fidelizzare e consigliare il cliente, deve renderlo edotto circa i propri obblighi normativi: quindi, all'utilizzatore finale bisogna trasmettere un modello in cui possa prendere conoscenza delle attività di propria competenza, vale a dire:

- sottoporre a categorizzazione le Apparecchiature in pressione secondo All. II Ped;
- costituire e mantenere aggiornato il Data base delle Attrezzature in Pressione dei propri impianti;
- redigere uno scadenziario di dettaglio secondo nuove periodicità;
- richiedere l'esecuzione delle Verifiche di Messa in Servizio;
- presentare le Dichiarazioni di Denuncia di Messa in Servizio;
- richiedere l'esecuzione delle Visite Periodiche;
- formalizzare le Messe Fuori Servizio e i Riavvii.

lante e dinamica, con cui sono stati discussi e approfonditi i principali punti della reciproca collaborazione, per quanto riguarda il settore delle attrezzature in pressione (non solo aria compressa), quali, ad esempio:

- vincolare tutti i potenziali nuovi soci di Sol.Man., operanti nel settore della manutenzione dell'aria compressa, alla sottoscrizione della quota associativa Animac: in caso contrario, non verranno abilitati alla manutenzione citata;
- disponibilità a considerare uno sconto (da concordare insieme) per i Soci Animac che vorranno essere inseriti nelle liste del portale Sol.Man.

E questa ulteriore novità non può far altro che arricchire professionalmente entrambe le parti costituenti il protocollo di intesa, con l'aggiunta di avere a disposizione dei Soci Animac tutte le convenzioni già stipulate da Sol.Man. (alberghi, noleggi ecc.).

Tanti ci chiedono...

Forse, è proprio il caso di dirlo: Animac s'è desta! Ed ecco che arrivano in continuazione domande su come gestire le problematiche legate all'attività dell'installatore. Domande tipo:

- Buongiorno ingegnere, avremmo bisogno di avere informazioni sulla normativa riferita ai serbatoi dei compressori e delle valvole di sicurezza. Nello specifico, cosa bisogna fare se il serbatoio ha dieci anni?;
- I tubi di alluminio sono soggetti a Ped? Devono essere certificati?;
- Sarebbe possibile fare una sorta di abbonamento con i nostri clienti dove, come servizio aggiunto, si potessero fornire maggiori ragguagli normativi circa le operazioni da eseguirsi per gli apparecchi a pressione?;
- Per gli elettrocompressori, per tutte le varie accezioni di carattere manutentivo esiste una guida da Voi preparata in merito?;
- Quando c'è l'Arpa in azienda o altro en-

te ispettivo (Ispesl, Asl), come ci si deve comportare?

Ma non basta. Infatti, l'attivazione di un servizio di tutela legale interno, ormai funzionante già da qualche mese, consente di affrontare con maggiore sicurezza gli aspetti collegati alle problematiche di carattere legale.

Dopo aver descritto le attività in cui Animac si propone come attore protagonista e con cui l'Associazione sta crescendo e l'aver annunciato l'arrivo di una giornata dedicata al Convegno Nazionale (vedi apposito riquadro), ci aspettiamo di ricevere sempre più numerose le richieste di associarsi.

Due progetti, due esempi

• Prima giornata

di Formazione nazionale Animac

In un'ottica di crescente specializzazione e crescita, Animac propone la Prima giornata di formazione da organizzarsi sul territorio nazionale (struttura dei contenuti nel riquadro citato).

L'incontro è dedicato sia ai Soci Animac, per un maggiore approfondimento, sia ai non Soci, per comprendere la realtà lavorativa con i rischi che comporta il non essere a posto con la vigente legislazione.

Il corso è aperto a operatori del settore (installatori, distributori ecc.), ai Rspp aziendali e, in generale, a tutti quanti desiderino un approfondimento in materia di apparecchiature a pressione e di informazione normativa.

Il corso si riterrà avviato al raggiungimento del minimo numero di partecipanti.

Ci allarghiamo!

Animac sta ricercando realtà, organizzate e da organizzare, da inserire nell'ampliamento della propria struttura tecnico-commerciale presente capillarmente sul territorio nazionale.

Questa nuova esigenza nasce da nuove collaborazioni introdotte di recente nel quadro di attività dell'Associazione.

Sono previsti sponsor (contattare direttamente l'ing. Rivalta per le necessarie informazioni al riguardo).

A fine convegno, verrà consegnato un attestato di frequenza alla giornata formativa. Il costo della giornata è di euro 150,00 + Iva, ma sono previsti particolari pacchetti e convenzioni per partecipazioni multiaziendali. Il periodo previsto del Convegno potrebbe essere tra giugno-luglio e ottobre-novembre e, comunque, entro l'anno: inizialmente con una unica tappa per poi proporre la giornata su almeno tre tappe annuali.

• Il Consorzio:

ipotesi di organizzazione

a) Contributo oggettivo: pagamento quota associativa.

b) Piano economico: si può prevedere, a regime (a cominciare da circa 30 consorziati), un piano economico organizzato, tenendo presente che una struttura troppo pesante inciderebbe in maniera poco conveniente sui costi.

Animac offrirebbe al Consorzio le seguenti attività e servizi:

- tutti i servizi offerti da Animac in tema di informazione tecnica e normativa;
- preparazione pratiche Ped e DM 329 incluse nella quota associativa (da valutarsi costi e quantità);
- giorni di presenza per consulenze e formazione in loco.

Come primo approccio, l'iniziativa si rende interessante per i due seguenti motivi:

- 1) motivo "economico" del Consorzio: la quota forfetaria per consorziarsi sarà più conveniente dell'associazione singola ad Animac, fermi restando i servizi offerti e inclusi nella quota;
- 2) motivo "immagine e visibilità": la presenza di un consorzio sul territorio pone le basi per una distinzione fra quanti sono al suo interno e quanti, invece, non aderiscono. Ciò farebbe finalmente la differenza tra gli uni e gli altri, di fronte ai terzi, in termini di qualità del servizio offerto e dei costi proposti.