

RICCO il carnet delle iniziative 2018

Ing. Massimo Rivalta
presidente Animac

Comunicazione, una delle parole chiave del 2018. Così come le tariffe per i nuovi associati scontate e le “pillole” di normativa sotto forma di brevi ma simpatici video. Con l'introduzione dei Soci Qualificati e del relativo Registro, la cultura dell'aria compressa potrà crescere presso gli addetti ai lavori, in sintonia con l'obiettivo dell'Associazione: diffondere la conoscenza normativa e tecnica delle attrezzature a pressione. Ma occorre fare gruppo.

Da meno di due mesi è iniziato il nuovo anno. Finalmente si ricomincia. Con uno sguardo, anche, all'esperienza dei 365 giorni passati da cui estrarre le valutazioni, tra i pro e i contro, di un anno vissuto sempre (si spera) intensamente. Animac guarda... indietro. Anzi, avanti. E il 2018 è iniziato formalmente con il primo appuntamento dell'anno, il Direttivo di febbraio. Tra gli argomenti in “scaletta”: l'attuazione delle metamorfosi di cui si è parlato nei Consigli precedenti e la realizzazione di un sito per avere, da una parte, una maggiore visibilità e offrire, dall'altra, un canale con cui sia più facile, per gli associati, raggiungere l'Associazione per tutto quanto riguarda l'aria compressa nelle sue varie forme.

Le parole chiave

Per Animac, una delle parole chiave del 2018 sarà Comunicazione, così come le tariffe per i nuovi associati scontate e le “pillole” di normativa sotto forma di brevi ma simpatici video da vedere e ascoltare e da cui trarre informazioni. Con l'introduzione dei Soci Qualificati e dell'omonimo Registro,

soci al momento concentrati al Nord Italia, siamo convinti che l'espressione della cultura dell'aria compressa potrà diventare di maggiore dominio presso gli addetti ai lavori, facendo crescere quello che è l'obiettivo della associazione: diffondere la conoscenza normativa e tecnica delle attrezzature a pressione. Non mancheranno le collaborazioni con importanti produttori di impianti e attrezzature, con cui potrebbero partire importanti progetti tra cui quello dell'iperammortamento, nel caso in cui il dispositivo fosse reiterato come detrazione fiscale nel prossimo futuro. Un altro dei progetti per il 2018 sarà quello di fornire ai soci un servizio a “tutto tondo”, vale a dire completo di ogni tassello per ogni tipologia di realizzazione. Ma anche di questo avremo modo di pubblicare le novità e i progressi sull'argomento. Per non dimenticare il discorso sicurezza, fondamentale, e quello assicurativo... necessario di questi tempi.

Non c'entra il Lotto...

Come dire: proviamo a citare numeri a caso (ma non tanto a caso).

Cosa vi viene in mente?

81... 106... 329... 2014/68/UE... 152... 71... 8573... 15. I numeri del Lotto? Beh, se avete pensato a questo, potete giocarli e, con un po' di fortuna, anche vincere un botto di euro.

Ma se avete fatto attenzione, scoprirete che non sono numeri messi a caso. Essi rappresentano, infatti, l'attuale quadro normativo inerente le apparecchiature a pressione:

- 81/08, Testo Unico della Sicurezza;
- 106/09, Successive modifiche sempre in tema di Sicurezza sul luogo di lavoro;
- 329/04, Esercizio delle attrezzature a pressione;
- 2014/68/UE, nuova PED;
- 152/06, Testo Unico Ambiente (chi lo applica?) - Divieto di scarico diretto in fogna;
- Art. 71 del Dlgs 81/08, idonea manutenzione al fine di garantire nel tempo la permanenza dei requisiti di sicurezza
- I risultati dei controlli devono essere documentati;
- 8573-1, Qualità dell'aria;

- Art. 15 del Dlgs 81/08, regolare manutenzione ambiente e attrezzature.

Formazione e normativa

Va bene, non tutti hanno giocato i numeri (magari fortunati e vincenti?), ma, forse, sarebbe il caso di approfondire il tema formazione e normativa.

All'uopo, sono previsti interventi formativi di differente natura sul territorio nazionale, anche con i crediti formativi professionali (CFP) per le categorie aventi diritto. Rimangano in "trepidante attesa", quindi, i titolari di azienda, gli RSPP (Responsabili della Sicurezza), i clienti finali, i professionisti e tutte le categorie interessate. Ma siano presenti anche i rivenditori, distributori, installatori che non hanno ancora partecipato, perché Animac sta organizzando un percorso propedeutico per riconoscere agli aventi diritto la formazione e l'informazione acquisite e da acquisire.

Per coprire il territorio nazionale, Animac ha, però, bisogno del vostro aiuto e dei vostri consigli, dal nord al sud passando per il centro dello Stivale. Fare gruppo, un gruppo compatto e preparato, è importante per raggiungere i traguardi che stiamo proponendo e sui quali stiamo lavorando. A volte, la soluzione dei problemi è dietro l'angolo, ma non ce ne accorgiamo. E, purtroppo, ancora troppe sono le persone che non conoscono la normativa e non hanno un installatore che gliela sappia spiegare con i dovuti approfondimenti.

Chi ci conosce lo sa. Siamo presenti in prima persona per ogni chiarimento su impianti e interpretazioni della norma, non sempre così intuitiva e di facile interpretazione nell'applicazione.

Non in regola, occhio alle sanzioni

In ultimo, una considerazione o, forse, una domanda: "Quanto costa il non essere in regola?". La risposta immediata è: "Molto, anzi moltissimo". Lascio ai lettori verificare le sanzioni in caso di inadempienza e la facoltà di decidere se ne valga veramente la pena. Soprattutto quando è noto che ogni tipologia di impianto è sanabile con piccoli accorgimenti che i nostri consulenti saranno lieti di suggerirvi.

Altro aspetto è l'attività di "scouting" fatta da Animac. In inglese, scouting indica un'attività di esplorazione. In ambito militare è una ricognizione volta a raccogliere informazioni sul nemico. In ambito sportivo, dello spettacolo o aziendale, è una ricerca alla scoperta di persone di talento da poter inserire nella propria squadra o in un organico. "Scouting" indica, quindi, un'attività di indagini e analisi preparatoria a un'azione successiva. E proprio questo è il significato di tale termine per Animac. Stiamo esplorando per aumentare la nostra presenza, soprattutto in Centro e Sud Italia e per organizzare eventi sul territorio.

Questo è il momento opportuno, come si dice. Siamo in fase riorganizzativa.

Infiniti intervalli di lubrificazione.



Lubrificanti Sintetici Alusynt® per Compressori e pompe per Vuoto. Una scelta premiante.

Aluchem è leader di mercato da oltre 30 anni nella produzione e vendita di oli per compressori.

Grazie alla nostra esperienza possiamo garantire un prodotto lubrificante in grado di quadruplicare la durata dell'olio in esercizio raggiungendo, per alcune applicazioni, fino a 8000 ore di durata con un notevole risparmio nei costi di manutenzione.

- > Superiore potere lubrificante
- > Bassissima volatilità
- > Elevata conducibilità termica
- > Minore manutenzione
- > Completa e rapida separazione acqua-olio
- > Risparmio energetico

La gamma dei lubrificanti sintetici Alusynt® è studiata per soddisfare le esigenze di tutti i tipi di compressori e pompe per vuoto per tutte le applicazioni.

Prodotti a base totalmente sintetica che oltre a soddisfare le più severe esigenze prestazionali e di durata delle macchine, tengono conto anche delle specifiche necessità di taluni settori di utenza che richiedono, ad esempio, oli "food-grade" o soluzioni tecniche personalizzate.

Aluchem è un'azienda Italiana certificata UNI EN ISO 9001:2008

www.aluchem.it

ALUCHEM
LUBRIFICANTI SPECIALI