

Progetto e servizio: occorre CHIAREZZA

Ing. Massimo Rivalta
presidente Animac

Quando occorre far notare al cliente che un impianto, dal costo di acquisto superiore rispetto a un altro, in realtà offre un risparmio ben maggiore nel tempo in termini economici e di prestazioni? E l'installatore è in grado di fornire all'utente finale le informazioni base sulla normativa vigente? Due domande, tra le tante, emblematiche del rapporto "critico" tra fornitore e cliente di aria compressa e che esigono risposte chiare. Una articolata analisi.

Quando sarebbe opportuno che il cliente finale non scegliesse unicamente in base al prezzo di installazione, ma in funzione del servizio, della qualità del progetto, delle soluzioni tecnologiche adottate? E quando sarebbe opportuno che l'installatore fosse in grado di fornire all'utente finale le informazioni basilari della normativa vigente?

Agosto ha portato via tutta la stanchezza di un anno difficile economicamente e, all'alba di questo nuovo autunno, preludio del 2011, tutti ci si aspetta una nuova ripresa dell'economia nazionale, europea, mondiale. Osservando, infatti, quanto accade intorno ai punti nevralgici della finanza, s'ode in lontananza una eco il cui suono, pur se smorzato e ovattato dalle complessità che affollano i mercati economico-finanziari, offre una melodia in crescendo, monotona - con la "o" accentata - direbbero i matematici più puri, ovvero senza ristagni ma in continuo fermento. Così come in continuo fermento sono

le notizie che ci arrivano dagli interni e dal mondo, a cominciare dalla morte del presidente emerito della Repubblica Francesco Cossiga, "...l'uomo che visse quattro vite diverse", come lo presenta Mario Calabresi in un suo articolo. Un uomo che porta con sé, forse, i grandi segreti di Ustica e dell'Italicus, ma anche le doppie verità che mai hanno trovato un'unica interpretazione.

Parola di Newsweek

In ogni caso, alla ripresa delle attività lavorative (per chi si è fermato, naturalmente, per gli altri sarà soltanto una continuazione...), sappiamo anche dove andare a vivere per ottimizzare il livello della qualità della nostra vita: la Finlandia vince la pagella del mondo. E se pure gli inventori della classifica, giornalisti della americana rivista Newsweek, ammettono una possibile imperfezione della stessa, a carte scoperte si scoprono interessanti rivelazioni. Modelli matematici, parametri aritmetici

e algoritmi al fine di dare un valore quasi "fisico" alla forza o debolezza di una nazione e di misurarla con gli altri concorrenti. Un centinaio sono i Paesi presi in considerazione, la metà circa di quelli del pianeta. Un lavoro complesso durato diversi mesi - scrive Newsweek - al quale hanno partecipato società di consulenza, think tank, premi Nobel. Ad esempio, dati alla mano, spiega perché Paesi piccoli come la Slovenia o l'Estonia hanno performance migliori in quasi tutte le categorie. In fondo, è vero che la Cina è la seconda economia del mondo, ma la metà dei suoi 1,3 miliardi di abitanti vive in povertà. Conferme e sorprese. In fondo, non è così strano che i popoli scandinavi occupino tre dei primi sei posti della classifica. Riassumendo: la Finlandia è il Paese migliore del mondo; precede la Svizzera e la Svezia. I norvegesi, però, non possono certo lamentarsi, sono sesti nella classifica globale, ma, per qualità della vita, battono tutti. C'è anche l'Italia. Ventitreesimo posto, due posti sot-

CONVEGNO IN OTTOBRE A MILANO

I temi in scaletta

M. R.

Programmato per fine ottobre a Milano (data e location saranno precisate a breve), il 1° Convegno nazionale Animac si presenta come una giornata di incontro, aggiornamento e informazione. Un evento "aperto", nel senso che sarà importante la partecipazione di tutti per arricchirsi dei contributi di chi opera concretamente "sul campo".

Tutte le informazioni saranno rese note direttamente agli interessati. Ricordiamo che è possibile effettuare ancora l'iscrizione contattando direttamente la segreteria Animac all'indirizzo mail animac@libero.it, oppure telefonando a: 011 5611854 - 335 5357117.

Ma veniamo ai temi trattati.

• 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 (vedi sotto).

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 occorre 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 scadenzario 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.

to la Spagna. Davanti abbiamo, però, 12 Paesi europei e, anche se in fatto di sanità saliamo addirittura sul podio, nelle altre quattro categorie siamo ben nascosti in mezzo al gruppo. Trentaquattresimi per l'istruzione, ventiduesimi per la situazione politica e, addirittura, 44esimi se si prende l'economia, ovvero competitività, dinamismo, apertura dei mercati.

Dissonanza compressa...

E, adesso che abbiamo queste notizie, in dissonanza tra loro, varrebbe la pena di ragionare un attimo in termini di aria compressa. Dissonanza anche qui. Certo, perché emergono forti le lamentele di un

servizio offerto carente non tanto in termini di installazione, quanto di progettazione degli impianti più importanti e documentale e svelano i retroscena reali della situazione attuale.

Allora, facciamo pure le distinzioni: diciamoci in faccia cosa facciamo e come lo facciamo. Quando un serbatoio è da assoggettare ai controlli periodici e quando invece, come più volte ripetuto, è più conveniente sostituirlo? Quando è il caso di far notare al cliente che un impianto, il cui costo di acquisto è superiore rispetto a un altro, in realtà offre un risparmio nel tempo in termini economici e di prestazioni ben maggiore? E, naturalmente, conside-

rando il tempo, l'anno e i risparmi in termini energetici e di funzionamento e qualità dell'aria compressa prodotta. Quando sarebbe opportuno che il cliente finale non scegliesse unicamente in base al prezzo di installazione, ma in funzione del servizio, della qualità del progetto, delle soluzioni tecnologiche adottate? E quando sarebbe opportuno che l'installatore fosse in grado di fornire all'utente finale le informazioni basilari della normativa vigente? Io rispondo sempre a tutte queste domande e non per interesse, ma per onestà. Onesta intellettuale in cui, come professionista ormai datato, credo e da cui non posso prescindere né farne a meno. Vedo, però, solo un mercato che gioca a tirare sui prezzi, un sistema che si rende asfittico da solo... un aggregato di piccole stelle che non vogliono crescere insieme, ma che si combattono tra loro. In questo modo, ne trarranno maggior vantaggio quanti non applicano le regole, quanti svendono sottocosto, quanti non fanno customer service ma che, in tutto questo guerreggiare, continuano a proliferare tra gli addetti ai lavori. Sia chiaro il mio discorso: non sto emarginando chi è più piccolo o chi sta crescendo. Sto facendo due considerazioni. La prima è che questo discorso vale per chi non rispetta le regole. Punto! La seconda è che i più grandi dovrebbero capire il beneficio che loro verrebbe coalizzandosi anziché continuando a combattere una guerra intestina che a nulla porterà se non, come già riferito, vantaggio a chi si improvvisa facendo più danni che altro.

Avanti, c'è posto!

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. Fatevi avanti, dunque!