

IVAR È IMPEGNATA NELL'INDIVIDUAZIONE DI SOLUZIONI RELATIVE ALLA MASSIMIZZAZIONE DEL COMFORT, AL RISPARMIO DELLE FONTI ENERGETICHE E ALLA RIDUZIONE DEI COSTI DI IMPIANTO SODDISFACENDO LE ESIGENZE DELL'IMPIANTISTICA MODERNA PIÙ SOFISTICATA. NE ABBIAMO PARLATO CON MAURO BARBI, DIRETTORE COMMERCIALE.



Fondata nel 1985, IVAR è attiva nella produzione di componenti e sistemi per impianti termoidraulici. Nella sede di Prevalle (Brescia), dove trovano impiego più di 140 addetti, attualmente occupa un'area di 40.000 m2 dove sorge un complesso di 20.000 m2 coperti progettati in modo da razionalizzare e unificare le diverse fasi produttive e operative. A partire dall'anno 2002 Ivar Italia rappresenta il polo produttivo del Gruppo Ivar, nato per la commercializzazione dei propri prodotti. Il Gruppo ha filiali in 9 paesi: Belgio, Italia, Repubblica Ceca, Regno Unito, Francia, Canada, Norvegia, Tunisia, Cina e clienti in tutto il mondo.

IDENTIKIT

di Adriana Del Longo

Attenti alle esigenze dei clienti

Nell'ampia gamma di articoli per il riscaldamento e per impianti sanitari Ivar propone testate termostatiche, valvole termostatiche e detentori per radiatori, sistemi di miscelazione e collettori di distribuzione per impianti a pannelli radianti, raccorderia a pressare e stringere e numerosi altri articoli.

Abbiamo incontrato Mauro Barbi, direttore commerciale, che sull'efficienza energetica degli edifici ci dice che "In generale, si registrano due conseguenze, strettamente connesse. Innanzitutto c'è una maggiore domanda per soluzioni che portino al risparmio energetico.

«La gente ha capito che si può davvero usare più razionalmente l'energia e chiede soluzioni per realizzare concretamente il

risparmio; contributi in questo senso sono arrivati dagli incentivi e dagli obblighi di legge, certo, ma un po' come succede per le lampadine a risparmio energetico, vedere sulla propria bolletta una riduzione dell'importo da pagare è l'incentivo più convincente".

"In secondo luogo c'è una maggiore sensibilità al problema "etico" dell'utilizzo delle risorse energetiche: le disposizioni comunitarie e la possibilità di fruizione di informazioni a livello globale tramite canali facilmente accessibili come Internet portano a un maggiore e più diffuso senso di responsabilizzazione, e l'utilizzo razionale delle risorse è sentito sempre più come un'esigenza non solo a livello politico ma anche individuale".

Come si fa fronte alla domanda crescente di soluzioni ottimizzate?

I tecnici del settore rispondono incentivando dove possibile l'installazione di impianti centralizzati mettendone in evidenza gli indubbi pregi anche a livello di gestione e manutenzione, allo stesso tempo salvaguardando l'autonomia e la trasparenza mediante l'adozione di sistemi di termoregolazione e contabilizzazione del calore. Per quanto riguarda la diffusione delle due tipologie, molto dipende anche dalla "geografia".

A consuetudini diverse si sommano anche regolamentazioni locali diverse: basti pensare al fatto che per esempio, in Emilia Romagna e Piemonte per un numero di UI superiore a 4 è obbligatorio il centralizzato,

L'AZIENDA DÀ MOLTA
IMPORTANZA AL SERVIZIO DI
ASSISTENZA TECNICA SIA PER
DIFFONDERE CONOSCENZA SIA
PER FAR SENTIRE LA PROPRIA
VICINANZA AL CLIENTE

Mauro Barbi,
direttore
commerciale Ivar



e in Lombardia l'obbligo del solare termico spinge nella stessa direzione. Al contrario, nelle regioni che non hanno ancora deliberato un proprio regolamento in materia, vale l'indicazione del Dpr 59/09, che parla di "preferenza" per impianti centralizzati e non di obbligo, lasciando di fatto libera la scelta a patto che siano tecnicamente soddisfatti tutti gli altri requisiti previsti dal decreto.

Che impatto ha avuto sulla richiesta di moduli di contabilizzazione di calore e termoregolazione?

Ha avuto un impatto notevole, soprattutto per quanto riguarda i sistemi di contabilizzazione del calore, che sono subito diventati un punto di forza per il nostro mercato. Del resto la legge prevede l'obbligatorietà di termoregolazione e contabilizzazione per edifici di nuova costruzione o ristrutturati aventi un numero di unità immobiliari superiore a 4, e questo dà la

portata delle potenzialità del mercato. Per quanto riguarda la termoregolazione, Ivar può vantare una tradizione di lunga data nella produzione di valvole termostatiche di qualità, con sei modelli di teste termostatiche tutte omologate secondo lo standard europeo EN 215 che ne certifica la validità quale dispositivo a bassa inerzia termica.

Inoltre da anni l'azienda produce sistemi di distribuzione a pannelli radianti completi di regolatori climatici che permettono la termoregolazione delle singole zone in funzione della temperatura esterna e interna, garantendo in questo modo il massimo comfort e la migliore efficienza energetica.

Quali sono le vostre proposte in questa direzione?

Il nostro catalogo prevede essenzialmente tre famiglie di prodotti: moduli di utenza (Equimeter e moduli MC per taglie supe-

riori) per la contabilizzazione diretta delle risorse, satelliti di utenza (IvarSAT) per contabilizzazione diretta delle risorse e produzione istantanea di acqua calda sanitaria e la gamma Multienergy per la contabilizzazione indiretta del calore, all'interno della quale Ivar propone kit radiatori completi di valvola termostatica, detentore e ripartitore del calore.

Tra i sistemi per la contabilizzazione diretta risalta soprattutto Equimeter, un sistema innovativo caratterizzato da un monoblocco fuso che integra tutti i componenti di un modulo d'utenza: valvola di zona a tre vie, valvole di bilanciamento, valvole a sfera, filtro, contatore di calore e linee di contabilizzazione sanitaria. Il tutto viene alloggiato in cassetta murale ad incasso di dimensioni compatte (550 mm x 770 mm x 110 mm). Equimeter è sottoposto a brevetto e tutti i contatori di calore e acqua sanitaria sono conformi alle normative vigenti.



i 4 in alto sono sistemi di contabilizzazione (partendo da sinistra troviamo Multisepmeter, Combimeter, il modulo base Equimeter, Connessioni Multiple da incasso)



MULTIENERGY è la gamma di prodotti e kit per la ripartizione del calore a radiatori



IVARSAT è il nome della nostra famiglia di Satelliti di Utenza



Cosa offrite e come siete organizzati per quanto riguarda il service e l'assistenza alla clientela?

L'assistenza tecnica viene coordinata direttamente dalla sede centrale che attraverso le proprie figure tecniche specializzate in ambiti diversi fornisce puntualmente un valido supporto alle richieste dei clienti. In molte circostanze tale attività si espleta in un semplice servizio telefonico o attraverso uno scambio di mail, tuttavia Ivar presenta all'interno del proprio organico un gruppo di assistenza tecnica in grado di intervenire direttamente in cantiere per fornire assistenza prima, durante e dopo l'installazione. L'orientamento del mercato verso sistemi più complessi rende infatti spesso obbligatorio l'intervento in loco per la parametrizzazione di strumenti e dispositivi elettronici: IVAR grazie al proprio know-how interno è in grado di garantire sempre questo servizio o in maniera diretta o attraverso dei propri centri assistenza che

progressivamente l'azienda sta inserendo all'interno del territorio italiano. L'assistenza tecnica e il servizio post-vendita sono elementi fondamentali all'interno della struttura aziendale in quanto permettono di fidelizzare il cliente e di raccogliere utili informazioni direttamente dai casi applicativi che permettono l'evoluzione e il miglioramento continuo dei prodotti cui IVAR è particolarmente attenta.

Quali sono le maggiori richieste da parte degli installatori?

Le richieste principali riguardano proprio i nuovi prodotti, quali sistemi di contabilizzazione, regolatori climatici o sistemi da fonti rinnovabili (solari, geotermici ecc.). L'impennata del mercato verso prodotti di questo tipo ha incuriosito tutti gli addetti ai lavori che vogliono spesso sentirsi rassicurati sui prodotti in questione. E' per questo che l'azienda dà molta importanza al servizio di assistenza tecnica sia per

diffondere conoscenza sia per far sentire la propria vicinanza al cliente.

Organizzate corsi di formazione?

La formazione è ritenuta basilare, per questo i propri tecnici presenziano spesso a seminari di aggiornamento e allo stesso tempo organizzano eventi di formazione che vanno a toccare i diversi rami organizzativi della società. I corsi vengono svolti da personale qualificato interno all'azienda e sono spesso indirizzati ad agenti di zona o delle filiali estere e molto spesso direttamente ai clienti installatori. Ivar dispone di un work-shop, ovvero una sala conferenze all'interno della quale sono esposti tutti i prodotti dell'azienda che vengono presentati durante questi meeting formativi; inoltre, un laboratorio prove all'avanguardia e sempre in evoluzione permette di effettuare dei veri e propri test che consentono di sperimentare direttamente i prodotti in esercizio.