Pompetravaini, dal 1929 al servizio dell'industria

ptNEWS

Attualità, cultura ed informazione tecnica DUE 2021

EDITORIALE

Oggi possiamo dire di essere tornati in "zona gialla", le più che legittime restrizioni si stanno lentamente allentando permettendoci di riassaporare una vita più "normale".
Tutto questo dovrebbe permettere, fra l'altro, all'attività lavorativa di ripartire così che torni ad essere il motore trainante di un sistema che per mille ragioni, giocoforza, da troppo tempo si sta occupando di altro.
Non bastasse il Covid19, in questi giorni ci dobbiamo difendere anche dalla speculazione dei "mercatanti" di professione che approfittando della situazione si stanno divertendo a minare le già poche certezze degli imprenditori.
Combatteremo con le nostre armi, come abbiamo sempre fatto.
Ad esempio, costruendo il nuovo complesso, il quinto, destinato ad accogliere gli ultimi FMS acquistati, la nuova avveniristica "sala verniciatura" e tanto altro.
L'obbiettivo è il medesimo, essere più efficaci, essere ancora più reattivi, al minor prezzo di mercato senza venire a compromessi con la qualità offerta.
Risultare insomma il partner ideale per il cliente esigente che necessità di professionalità ed immediatezza.

Buona lettura a tutti.

Ing. Mario Travaini
Presidente Onorario

RICAMBI SEMPRE ORIGINALI

Cristiano Dell'Orto
(Area Manager Italia)
cristiano.dellorto@pompetravaini.it

In un comparto lavorativo estremamente flessibile ed immediato come quello industriale/impiantistico in cui ci troviamo ad operare, quale valore ed importanza attribuiamo ai ricambi originali nel contesto del servizio complessivo che vogliamo offrire ai nostri Clienti/Partner? "Alto" è la risposta, risposta che non si estrinseca nel solo concetto filosofico ma diventa un fatto operativo grazie all'organizzazione capillare che è stata creata per massimizzare l'utilità tecnica e commerciale di questo aspetto fondamentale del lavoro. A livello di approccio riteniamo da sempre che solo il ricambio originale possa garantire quella affidabilità nel tempo di un Prodotto su cui si sta intervenendo per ripristinarne le funzionalità prestazionali e di resistenza meccanica. A livello pratico affianchiamo il pensiero di fondo andando ad incidere su quella che è la vera problematica di ogni manutentore, interno o esterno all'Impianto che sia, la tempistica di consegna dei pezzi atti all'intervento. Grazie ad un Magazzino estremamente fornito di tutti i particolari metallici e fusori e di quelli commerciali - Corpo, Alberi, Giranti, Supporti, Piastre, Distanziali, Tenute Meccaniche, Guarnizioni, Cuscinetti, possiamo garantire tempistiche di approntamento nell'ordine della singola giornata o di poche giornate su un numero estremamente ampio di varietà di richieste e altrettanto ampio numero di particolari. A questa capacità produttiva e logistica abbiniamo anche un servizio di officine meccaniche di service, sia in Italia che all'Estero, per quelle realtà che non vantano manutenzioni direttamente gestibili con dipendenti o società terze ma che desiderano ugualmente un intervento rapido, estremamente professionale e composto da soli particolari originali sul Prodotto Travaini.

I MATERIALI CERAMICI

Ing. Gianluca Belletti
(Sales Technical Support)
gianluca.belletti@pompetravaini.it

Nello scorso articolo abbiamo approfondito i materiali metallici. In questo invece andremo a descrivere la seconda grande classe dei materiali, quella dei ceramici. Essi sono composti chimici costituiti da un metallo e da un non metallo e il legame che li caratterizza è il legame ionico, che conferisce loro elevata durezza, ma che, di contro, comporta anche una notevole fragilità. Altre importanti caratteristiche dei materiali ceramici sono l'inerzia chimica, l'elevata temperatura di fusione e la resistenza alla corrosione. I principali appartenenti a questa classe sono gli ossidi, i carburi, i nitruri e i fluoruri.

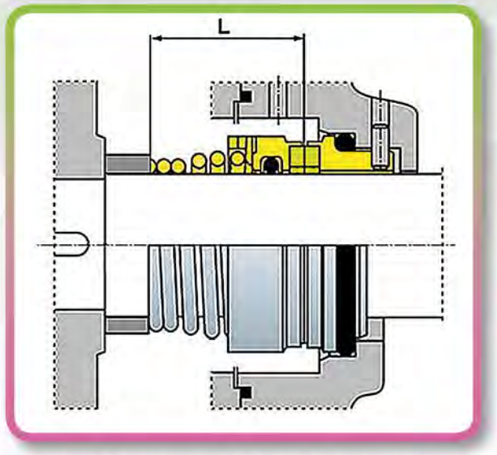


Figura 1: Vista in sezione di una tenuta meccanica singola

Figura 2: Esempio di tenuta meccanica a componenti

Nella pompa, sia essa centrifuga o del vuoto, ritroviamo i materiali ceramici all'interno della tenuta meccanica. Questa è uno dei più importanti componenti della pompa e impedisce la fuoriuscita di liquido dall'interno della macchina verso l'esterno attraverso una parte rotante, vincolata all'albero, e una fissa, installata sul corpo della pompa. Le due parti, rotante e fissa, strisciano fra di loro, garantendo, appunto, la "tenuta". la grande maggioranza delle tenute è prevista con la faccia stazionaria in materiale più morbido, tendenzialmente grafite, per le sue proprietà autolubrificanti. La faccia rotante è invece solitamente costituita da materiale a elevata durezza, un materiale ceramico per l'appunto. Nella maggior parte dei casi si tratta di carburo di silicio, di carburo di tungsteno o di ossido di alluminio (ceramica).

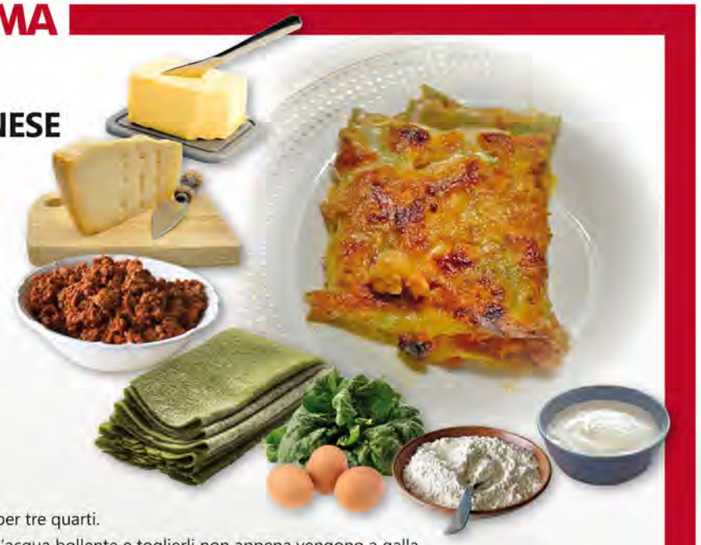
Solo per le pompe centrifughe, in casi particolari di pompaggio di liquidi particolarmente abrasivi e/o corrosivi, si possono utilizzare combinazioni di materiale duro/duro, ad esempio carburo di silicio/carburo di silicio oppure carburo di tungsteno/carburo di tungsteno, prevedendo un flussaggio delle tenute dall'esterno con del liquido pulito. Il carburo di tungsteno, essendo troppo fragile, viene spesso legato a metalli duttili, principalmente cobalto o nichel. Il composto finale è un materiale ceramico-metallico, spesso conosciuto con il nome di widia

DIVAGAZIONI SUL TEMA

Cristina Piana (Inside Sales Manager Nuova CDM)
cristina@nuovacdm.it

LASAGNE VERDI ALLA BOLOGNESE

Riceviamo dalla nostra "agenzia" Nuova CDM di Bologna una ricetta all'apparenza conosciuta della quale però in pochi ne conoscono i passaggi corretti. Vediamoli.



INGREDIENTI PER 8 PERSONE

1 kg. di ragù classico bolognese.
400 gr. di "parmigiano reggiano" grattugiato al momento.
Besciamella fatta con 100 gr. di farina 00, 100 gr.di burro,
1 litro di latte intero fresco, noce moscata quanto basta,
sale fino e 200 gr. di burro.
1 kg.di sfoglia verde fatta con 700 gr.di farina "00",
3 uova fresche, 350 gr. di spinaci lessi, strizzati bene e tritati.
Una teglia rettangolare di circa cm 25 x 35, alta almeno 6 cm.

PROCEDIMENTO

Mettere sul fuoco a bollire una pentola di acqua salata piena per tre quarti.
Tagliare la sfoglia in rettangoli di circa 10 x 15 cm, buttarli nell'acqua bollente e toglierli non appena vengono a galla.
Dopo un veloce passaggio in acqua fredda farli asciugare su un telo pulito, di cotone o di lino bianco.
Ungere con il burro il fondo della teglia e spargervi qualche cucchiaiata di ragù e besciamella.
Coprirlo con i rettangoli di sfoglia necessari, stendervi sopra un sottile strato di besciamella, ragù in abbondanza, fiocchetti di burro e molto "parmigiano", il tutto in uno strato più regolare possibile facendo attenzione che non si formino bolle d'aria.
Continuare così per almeno 6 strati e terminare con una copertura di sfoglia sulla quale stendere un po' di ragù amalgamato con un po' di besciamella, qualche fiocchetto di burro e una spolverata di "parmigiano".
Mettere alla fine un fiocchetto di burro negli angoli della teglia.
Infornare per 25÷30 minuti circa a 180° in forno preriscaldato. Lasciare riposare 5 minuti prima di servire.

UN MATRIMONIO LUNGO 38 ANNI!

Maria Lorena Arpesella
(Graphic Designer)
lorena.arpesella@pompetravaini.it

"Sono stato più tempo in Pompetravaini che con mia moglie!" così esordisce il nostro collega, neo pensionato, Roberto Paganini ripercorrendo lo scorrere dei suoi "anni ruggenti" in PT. È un fiume in piena Roberto, snocciola aneddoti animandoli con i suoi occhietti vivaci che, di tanto in tanto, si fanno lucidi quando i sentimenti più profondi fanno capolino dalle tante pagine del suo coloratissimo "album dei ricordi", la cui prima figurina risale al 1983, e precisamente al 1° Febbraio, giorno in cui fu assunto dal Sig. Mario Travaini. Ma procediamo con ordine... Roberto iniziò la sua carriera lavorativa nel 1978 in una ditta di componentistica per biciclette, dove imparò tutto su sterzo e pedaliera, poi andò in un'officina meccanica e lì lavorò con il tornio parallelo, con la fresa, pure col muletto sino a che arrivò il giorno della partenza per il militare e, pensate un po', fu proprio la naja ad offrirgli la carta vincente per essere assunto in Pompetravaini. Durante la leva infatti ottenne la patente da camionista e, caso volle, che al suo ritorno in PT stavano proprio cercando un autista. "Mi sono presentato per un colloquio dal Sig. Mario in via Don Caprotti – racconta Roberto – e alla fine lui mi diede un suo biglietto con scritto "per assunzione", così mi presentai dalla segretaria, la Signora Ausilia, col biglietto e da lì divenni l'autista di Pompetravaini, oltre che meccanico al Montaggio. Passai poi al reparto Spedizioni rubacchiando, giorno dopo giorno, il lavoro al mio responsabile Luigi così, quando andò in pensione, presi il suo posto." Roberto ha visto ogni tappa dell'espansione aziendale: "Quando ho cominciato c'erano le schede perforate al posto dei computer! - spiega Roberto - La più grande soddisfazione che ho avuto è stata la mia crescita professionale grazie a Pompetravaini, che ha creduto ed investito su di me facendomi fare corsi di formazione e di aggiornamento. Sono felice del mio percorso e rifarei tutto da capo. Ai giovani che si affacciano per la prima volta al mondo del lavoro consiglio di impegnarsi, di essere propositivi e di non pensare subito a cosa si prende alla fine del mese, perché prima bisogna dare poi tutto arriva di conseguenza. Pompetravaini è una ditta solida e chi ha l'opportunità di entrare e lavora con serietà non se ne pentirà. Mi ha fatto molto piacere avere avuto la possibilità di far conoscere questa ditta alla mia famiglia durante l'Open Day del 2004, in cui i parenti dei dipendenti potevano visitare i vari reparti, così i miei hanno finalmente toccato con mano quel mondo di cui tanto avevano sentito parlare. Questa è stata una grande gioia, seconda solo a quando – e qui viene fuori il cuore nero-azzurro - durante le partite del campionato di calcio, dell'anno 2004-2005, venne proposto a San Siro, a rotazione di 5 minuti, un cartellone con scritta e logo di Pompetravaini, tutto questo grazie a Carlo, il nostro Presidente, che è interista come me!". Bene ed ora vi svelo un segreto: Roberto non ha perso tempo, ha già trovato un nuovo lavoro, è stato assunto a tempo pieno dal nipotino Matteo per svolgere la mansione di "Nonno SI", ovvero il nonno che non dice mai di no (a quello ci pensano mamma e papà...) per cinque giorni su sette. E indovinate che fa gli altri due? No, non pensate ai piccioni, ai cantieri o al Bingo. Lui va a sparare al poligono, la sua passione è il tiro a segno. E difatti noi siamo sicuri che Roberto si manterrà sempre vigile, attento e con ottimi riflessi ma soprattutto che, anche da pensionato non sbaglierà un colpo!

NPSH - COME SCEGLIERE LA POMPA CORRETTA

Ing. Alberto Comolli
(Ufficio Tecnico)
alberto.comolli@pompetravaini.it

Le pompe centrifughe sono macchine ideate per svolgere un lavoro preciso: aumentare la pressione di un fluido, per permetterne il flusso in un impianto o per sottoporlo ad un processo industriale.

Durante la selezione della pompa bisogna verificare che garantisca le prestazioni richieste in termini di portata e prevalenza, che lavori con la massima efficienza, minimizzando così il consumo energetico, e che sia adatta al funzionamento con il fluido pompato, evitando intasamenti e utilizzando materiali adeguati.

L'NPSH (dall'inglese Net Positive Suction Head), è un'altra proprietà da valutare con attenzione per poter fornire la macchina corretta per l'impianto. L'NPSH è definito come l'energia specifica del liquido, a meno del contributo dato dalla tensione di vapore, alla flangia di aspirazione della pompa; si calcola il suo valore in metri di colonna di liquido, misurando portata, temperatura e pressione. Questa grandezza fornisce un'indicazione di quali devono essere le condizioni in aspirazione perché la pompa non caviti, cioè non si formino delle bolle di vapore che, implodendo contro le pale, erodano il materiale (Fig.1). Ogni pompa ha una curva caratteristica di NPSH riportata nel diagramma di funzionamento (Fig.2), essa indica il minimo NPSH che deve essere fornito per evitare la cavitazione e dipende da molti parametri, tra i quali geometria della girante e velocità di rotazione.

Il cliente a questo punto deve verificare che NPSH riesce a fornire alla pompa, se è minore di quello richiesto si possono seguire due strade:

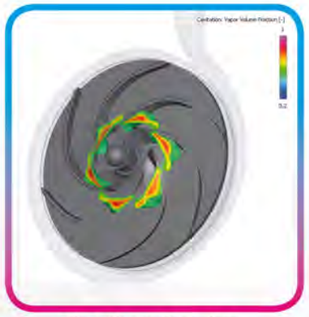


Fig.1 Simulazione della distribuzione di vapore all'interno di una girante in cavitazione.

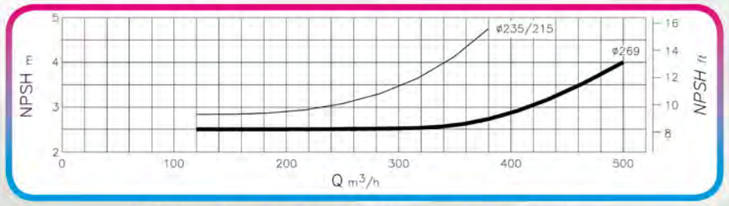


Fig.2 - Curva caratteristica di NPSH per una pompa centrifuga.

- rivedere la selezione della pompa, è possibile che una pompa diversa assicuri una minor efficienza, ma eviti la cavitazione. Alle volte si può passare ad una pompa più grande, riducendo la velocità del motore, anche in questo modo si riduce l'NPSH richiesto.
- rivedere la configurazione dell'impianto, con alcuni accorgimenti è possibile aumentare la pressione alla flangia di aspirazione. Ridurre la lunghezza, limitare il numero di curve e discontinuità o aumentare il diametro delle tubazioni ha un effetto benefico sull'NPSH. In alternativa è possibile aumentare il livello del serbatoio a monte, se l'impianto lo consente.

MARKETING E VENDITE: DUE FACCE DELLA STESSA MEDAGLIA O DUE ANELLI DI UNA CATENA?

Costantino Serpagli
(Marketing Director)
costantino.serpagli@pompetravaini.it

Qualche pensiero su due termini di ampio utilizzo

Marketing, Marketing operativo, Marketing virale, co-Marketing, Marketing dei Servizi, Marketing strategico. Sicuramente esistono molte altre definizioni o coniugazioni con la parola Marketing. Una parola che doveva semplificare il concetto di attività commerciale intesa come l'insieme di tutte le funzioni necessarie alla vendita di prodotti oppure servizi. Da qualche anno in Italia si nota una ripartizione tra il termine marketing e vendite dove si fa passare il primo come l'azione strategica e il secondo come l'attività tattica o operativa. Effettivamente se si pensa al mercato dei consumatori, il B to C dei prodotti di largo consumo, le due attività sono ben distinte ed è il marketing che analizzando i big data, le ricerche di mercato mirate su campioni specifici di popolazione e la promozione, orienta e favorisce l'attività delle vendite. Queste ultime seguono un piano delineato un po' come un autobus di linea segue un percorso specifico con tutte le fermate pianificate. Nel mondo industriale, dove opera Pompetravaini, è raro trovare questa netta divisione dei compiti. Anche nelle aziende più grandi e strutturate, dove il cosiddetto "marketing" e le vendite sono due entità separate, la loro attività è paragonabile a due anelli collegati di una catena. Anelli che interagiscono in modo paritario e alternato. Il marketing ha bisogno del feedback delle vendite per tarare al meglio gli strumenti che verranno poi messi a disposizione dell'attività di vendita. Migliore sarà lo scambio di informazioni e maggiore sarà il successo nel creare un ciclo virtuoso che migliorerà la performance di tutta la squadra che è poi l'azienda.

LE POMPE PER IL VUOTO PER LE LAVANDERIE INDUSTRIALI

Roberto Handwerker
(Area Manager Germania-Austria)
travaini.gmbh@pompetravaini.it

Le pompe per il vuoto ad anello di liquido di Pompetravaini S.p.A. trovano impiego in numerosi comparti dell'industria e tra questi non poteva naturalmente mancare il settore delle lavanderie industriali. Sono ivi possibili numerose applicazioni: solo per fare un esempio, il vuoto viene utilizzato nei processi di lavaggio industriale di parti metalliche come componenti tecnologici, sia di una certa dimensione come anche di minuteria ad elevata precisione, provenienti da lavorazioni meccaniche per asportazione di truciolo; si parla tipicamente di tornitura, di fresatura, di foratura e di analoghe lavorazioni che necessitino, dopo tali operazioni, appunto di un processo di lavaggio che ne elimini i residui derivanti ovvero che elimini sia i trucioli metallici che le scorie che si sono venute a formare sui pezzi lavorati, sia i fluidi impiegati dalle relative macchine utensili, come i vari olii di lubrificazione e raffreddamento.

Grazie quindi all'impiego delle pompe per il vuoto ad anello di liquido, che a livello generale notoriamente tollerano piuttosto bene le impurità ed anche un certo grado di sporcizia dei fluidi, è possibile in definitiva effettuare il lavaggio delle suddette parti meccaniche.

Le pompe monoblocco di Pompetravaini S.p.A. ben si prestano a tale impiego, tanto è vero che anche diversi OEM tedeschi, piuttosto esigenti, le utilizzano nei loro impianti per i lavaggi industriali a motivo della loro affidabilità, della loro particolare compattezza e non da ultimo, del prezzo competitivo dei modelli in esecuzione monoblocco come ad esempio la TRMX 257 e la TRMB 40 solo per citare i tipi più venduti.

Questi ultimi vengono utilizzati dalla clientela sia nei modelli con corpo in ghisa che nei modelli con corpo in acciaio inox ed in combinazione con svariate tipologie di tenute meccaniche che Pompetravaini S.p.A. rende disponibili, a seconda dei vari tipi di solventi che entrano in gioco nei suddetti processi di lavaggio dei pezzi e delle esigenze pratiche.

Come risulta dalle immagini, queste pompe per il vuoto vengono a volte anche integrate in macchine ed impianti caratterizzati da notevole sofisticazione e complessità, che derivano dall'integrazione in essi di un gran numero di componenti e di dispositivi che vengono installati al loro interno come ad esempio tubazioni, elettrovalvole, manometri, schede elettroniche e via dicendo e dove quindi resta pochissimo spazio disponibile per ulteriori componenti, cioè a dire le pompe per il vuoto, ed è proprio qui che entrano in gioco le compatte TRMX e TRMB, non per nulla da lungo tempo molto conosciute ed apprezzate infatti anche dai mercati germanofoni.