ptNews
Attualità, Cultura e Informazione tecnica — Uno 2011 — Pompetravaini, dal 1929 al servizio dell'industria

WWW.POMPETRAVAINI.IT

Da noi, in Pompetravaini "non potrebbe": è

Potrebbe essere semplicemente l'indirizzo di uno dei milioni di siti. Potrebbe essere semplicemente il sito dal quale scaricare alcune informazioni, sperando di trovare quelle necessarie senza dove superare le forche caudine delle password e delle login, dopo aver cliccato con disgusto "skip intro".
Potrebbe essere semplicemente un sito dal quale, per scaricare le informazioni della concorrenza, è necessario registrarsi, invano, perché tanto l'autorizzazione non arriverà mai.
Potrebbe essere.
Potrebbe essere invece un sito dove sono abolite le password, dove è possibile scaricare tutto quello che serve, ma proprio tutto, dove non sei costretto ad ascoltare la musica dell'introduzione maledicendo il tasto "stop" perché è sempre ubicato dove meno te lo aspetti.

Potrebbe ancora essere un sito dove un attimo dopo l'emissione di un documento, di una curva, di un'istruzione, di un'informazione, te la ritrovi on-line da scaricare o da consultare.
Potrebbe essere ancora di più un sito dove dialogare attraverso un blog per scambiarsi informazioni tecniche oppure consultare le FAQ e probabilmente risolvere prima di quanto ci si possa immaginare il proprio quesito. Potrebbe essere. In Pompetravaini "non potrebbe": è.

Alberto Bacchetta
Area Manager
alberto.bacchetta@pompetravaini.it

EDITORIALE

Da una parte la ricorrenza dell'Unità d'Italia. Tralasciando discorsi puramente politici, l'unità di intenti e di aspettative non può che essere un viatico straordinario per supportare chi deve fare impresa. Correre osteggiandosi, viceversa, non può che rendere alquanto tortuoso questo percorso. A poche miglia di distanza dai nostri confini, fame di chiarezza umanitaria e politica rendono esplosive le aree nord africane, con conseguenti intoppi alle attività industriali per le aziende impegnate direttamente e per tutto ciò che le circonda.
Dall'altra parte del mondo una catastrofe naturale epocale, drammaticamente ingigantita dalla stessa opera del progresso, anche qui lasciando alle spalle ogni possibile accenno politico, sta mettendo in ginocchio la terza potenza industrializzata del mondo. Quello che doveva essere l'anno della ripresa, l'anno che doveva confermare i vagiti di quello appena passato, la stagione che doveva finalmente portarci definitivamente fuori dalla crisi che tutti quanti abbiamo vissuto e sopportato, è iniziato nel peggiore dei modi. Come mai avremmo voluto, anche e soprattutto pensando alla vita umana. Hai voglia di dire: "noi andiamo avanti!", ma non possiamo fare altro, è l'unica maniera che conosciamo per venirne fuori, alla faccia dei Maya. Buona lettura a tutti.

PER I DISTRIBUTORI POMPETRAVAINI NEL SUD EST ASIATICO

Esercitazione pratica sulle pompe per vuoto ad anello liquido

Per conoscere bene le pompe per vuoto bisogna toccarle con mano, metterle in moto e sentire il rumore della cavitazione!

Da molti anni i funzionari vendite della Pompetravaini tengono seminari introduttivi, corsi di approfondimento e perfezionamento sul prodotto per il proprio network mondiale di distributori ed agenti. E' una attività per la quale chi lavora con noi ci apprezza molto perché facilità la comprensione del nostro prodotto in fase prevendita e l'assistenza al cliente nella fase post vendita. I seminari si svolgono sia nella sede di Castano Primo che nel corso delle missioni all'estero dei nostri funzionari. La teoria spiegata presso la casa madre è sempre accompagnata da una parte pratica nella sala prove e collaudi col fine di far toccare con le mani queste pompe per vuoto e far sentire e sperimentare come si avvia ed arresta correttamente una pompe per vuoto e come, soprattutto, non la si deve far lavorare per non incorrere nella cavitazione; naturalmente in casa è tutto molto semplice e già predisposto per le attività quotidiane di produzione. Mentre i corsi svolti in trasferta sono sempre stati puramente teorici, ma da quest'anno in collaborazione con i ragazzi dell'ufficio tecnico e del reparto collaudi è stato messo a punto un facile schema di installazione di una pompa per vuoto, gli accessori e componenti base tali da poter ricostruire una sala prove in miniatura presso le sedi o nelle officine dei rappresentanti Pompetravaini all'estero.

Il primo banco di prova in Malesia e nei vicini paesi del Sud Est Asiatico ha avuto il successo previsto, venditori, tecnici ed assistenti post vendita hanno sperimentato personalmente come far cavitare una pompa per vuoto ad anello liquido e come effettuare un corretto avviamento ed arresto della stessa con dei semplicissimi accorgimenti sia di procedura che di installazione.

L'entusiasmo e l'interesse è andato oltre ogni attesa ed ha fornito uno strumento che alla fine si rivela essere di grande aiuto per i clienti utilizzatori finali che non sempre "masticano" le pompe per vuoto, ma che per forza di cose devono utilizzarle tutti i giorni per far funzionare il proprio impianto ed il proprio reparto.

Andrea Ragaglia
Pompetravaini Export Manager
andrea.ragaglia@pompetravaini.it

VISTE DA VICINO

TRMX 328, l'evoluzione della serie

La pompa per vuoto ad anello di liquido TRMX 328 è un altro nuovo prodotto della "X-Pumps Generation" di Pompetravaini. Di taglia superiore rispetto alla pompa TRMX 257, industrializzata lo scorso settembre, sostituirà entro la metà dell'anno la pompa TRMB 32-75 di attuale produzione.

In linea con i nuovi concetti costruttivi e nell'ambito del miglioramento continuo, imposto dagli alti standard di qualità della certificazione ISO 9001, si è ripensato un prodotto che era da anni pienamente inserito con successo nel mercato.

La forma innovativa e compatta è quella, ormai consolidata, della nuova linea di design sinonimo di accuratezza ed ergonomia tecnica.

La costruzione è sempre monoblocco diretto per ridurre al minimo le dimensioni della pompa e garantire di conseguenza il corretto funzionamento della tenuta meccanica.

La piastra idraulica, con le sezioni di passaggio ricavate dal preciso taglio laser, garantisce sempre le prestazioni ottimali.

I volumi d'ingombro ed i pesi minimi ridotti, i pochi componenti, l'assemblaggio semplice e la registrazione fine e meccanica dei giochi di montaggio allineano il prodotto alle caratteristiche della serie TRMX. Una serie di pompe che, con la TRMX 328, propone e maschera, nello spirito del carnevale, una rilevante novità costruttiva di sicuro impatto commerciale.

Emiliano Centurelli
Project Manager
emiliano.centurelli@pompetravaini.it

QUALITÀ A TUTTO TONDO

Gestione ed analisi dei reclami "non giustificati"

Come migliorare ulteriormente il nostro servizio nei confronti del Cliente

Regola fondamentale per chi crede nella "Qualità" risulta essere la gestione e l'analisi anche dei reclami "non giustificati". Questo ci permette di comprendere come migliorare ulteriormente il nostro servizio nei confronti del cliente: "è vero che il problema non è mio però se il cliente cade sempre lì devo cercare di aiutarlo ancora di più". Nell'anno appena trascorso tre possono essere le argomentazioni maggiormente trattate.

Un'anomala vibrazione della pompa con conseguente rottura del giunto piuttosto che delle bronzine.

Da parte nostra, possiamo confermare che tutte le pompe consegnate vengono preventivamente allineate. Nonostante questo invitiamo con forza la clientela affinché, durante l'installazione sull'impianto, prima dell'avviamento, ricontrolli l'allineamento che potrebbe essere messo in discussione da un fissaggio del basamento al terreno anomalo, da tubazioni dell'impianto non perfettamente perpendicolari tanto da generare tensioni, tubazioni che gravano sulla pompa, da movimentazione ed ancoraggi inadatti.

La difficoltà nella rotazione delle parti rotanti è di certo un campanello d'allarme.

Una seconda argomentazione la leggiamo laddove si contesta che una pompa in ghisa ha svolto brillantemente il proprio compito per innumerevoli anni mentre la nuova, appena consegnata, si è "sciolta", dando colpa alla qualità della ghisa.

La terza contestazione che maggiormente ci viene segnalata ma che anch'essa, alla resa dei conti, non trova giustificazione nei fatti è legata alla perdita anomala della tenuta meccanica. Anomala perché si presuppone che il liquido sia pulito, che non vari la sua temperatura di pompaggio piuttosto il suo stato fisico durante la lavorazione.

Si suppone, ma allo stato dei fatti, a pompa smontata, si trova sulla tenuta tutto quanto non si immaginava ci potesse essere. Cristalli di prodotto, facce incollate, limatura di ferro giunta da chissà dove, scorie di saldatura ed ancora facce scottate da funzionamento a secco, rotazione contraria, surriscaldamento, per proseguire con facce scalzate dalla propria sede naturale a seguito di colpo d'ariete o sovrappressione.

Tutto questo non sta a significare che tutti i problemi sono generati dal cliente, guai a pensarlo. Sta semplicemente a significare che la maggior parte dei problemi sono da ricercarsi altrove, ce lo dicono inequivocabilmente le statistiche, e che il dialogo sincero con il nostro cliente, che nulla ci deve nascondere, è altrettanto inequivocabilmente il viatico principale e fondamentale per risolvere l'inconveniente accaduto.

Luca Porta
Responsabile Qualità
luca.porta@pompetravaini.it

L'importanza dell'Agente

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad un considerevole incremento dei rapporti commerciali su Internet. In questo panorama in cui l'acquisto e la vendita via B2B sembra aver soppiantato il rapporto diretto da azienda-cliente viene da chiedersi se la figura dell'agente avrà ancora motivo di esistere oppure se verrà sostituita dalle nuove tecnologie.

La risposta è sempre la stessa, certamente resisterà, ma lo farà solamente se riuscirà cambiare con la stessa velocità con cui muta il mercato.

La nostra figura è divenuta sempre più professionale. Oggi non ci viene richiesto solamente di promuovere e vendere il prodotto dell'azienda, ma dobbiamo necessariamente possedere un bagaglio culturale e professionale che ci permetta di risolvere le varie problematiche connesse all'attività del cliente.

L'agente deve dimostrare di avere fiducia in sé e nel futuro, entusiasmo, di credere nell'azienda per cui lavora. Ma non solo, l'agente deve infatti sviluppare un complesso di competenze specifiche tipiche di altre professioni, deve quindi attingere simultaneamente:

dall'avvocato, l'uso della parola, la proprietà di linguaggio, la capacità di dissipare dei dubbi e di saper convincere;

dal diplomatico, la capacità di negoziare e di mediare su prezzi, consegne e condizioni di vendita, ecc.

dal viaggiatore, la capacità di spostarsi quotidianamente ed il coraggio di affrontare luoghi e persone sconosciute;

dallo psicologo, la capacità di ascoltare e di generare fiducia.

Non credo che l'agente debba essere il mero venditore, ma deve prima di tutto essere un "problem- solver", cioè colui che pone la sua esperienza al servizio del cliente, allo scopo di generare soluzioni di reciproco interesse e stabilire quindi un rapporto di fiducia destinato a perdurare nel tempo.

L'agente di domani dovrà analizzare i bisogni del cliente in modo da poter prospettare soluzioni "customizzate". Per raggiungere tale obiettivo l'agente deve sempre avere la piena conoscenza del territorio e dell'attività in cui opera il proprio cliente. Conoscenza che si consolida solamente con la programmazione settimanale delle visite, la preparazione e la cura delle stesse ed il continuo aggiornamento.

Davide Fornasier
Fluidoindustriale
info@fluidoindustriale.it

Pompe serie TCD per oli diatermici

L'utilizzo di questi liquidi non genera pressioni incompatibili all'interno della pompa

Nella fabbricazione di materie plastiche, nei processi di lavorazione di tessuti, in alcuni processi di trasformazione dei prodotti alimentari, in quelli di produzione della carta e di materiali edili, l'industria spesso utilizza oli minerali o sintetici ad alta temperatura detti "oli diatermici". Tali oli hanno particolari caratteristiche fisiche e una bassa tensione di vapore, questo significa che anche ad altissime temperature le loro pressioni non sono elevate.

L'utilizzo di questi liquidi a 300 / 320° C, non genera pressioni incompatibili o pericolose negli impianti e nella pompa stessa.

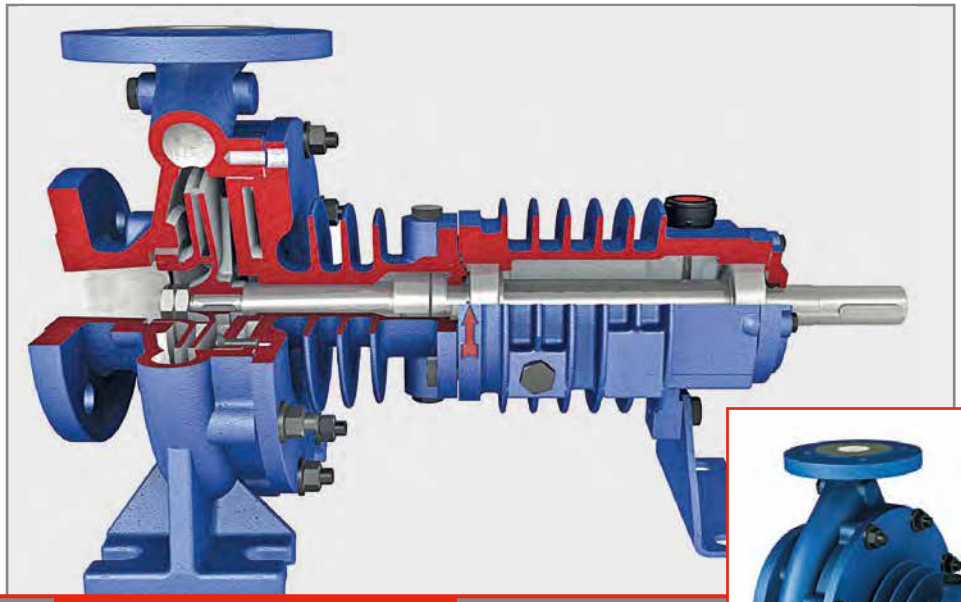
Sappiamo che la pressione all'interno di una pompa è corrispondente alla somma dei seguenti valori:

Tensione di vapore del liquido alla temperatura di pompaggio;

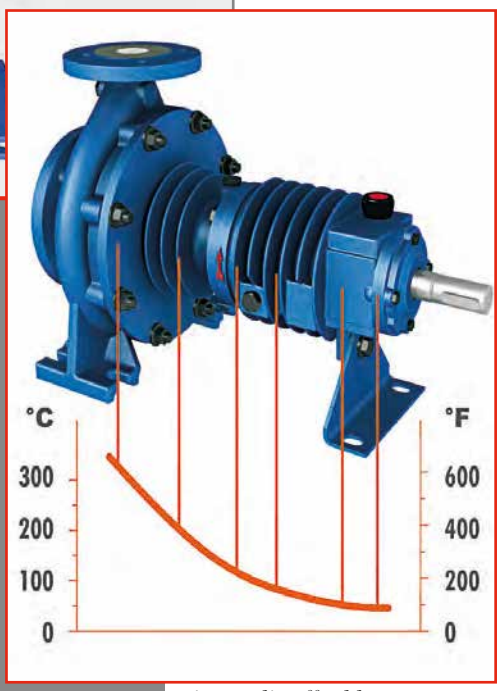
Pressione statica sull'aspirazione;

Pressione di mandata generata dal funzionamento della pompa (prevalenza, pressione differenziale o pressione dinamica).

Una pompa centrifuga serie TCD progettata con Pressione Nominale di 16 Bar (PN 16), nella movimentazione di oli diatermici può sopportare una pressione massima pari a 16 Bar, nel caso in cui l'olio diatermico pompato sia a 320°C la pompa potrà ancora sopportare una pressione massima (Pressione statica + pressione dinamica) di 10 Bar in quanto la tensione di vapore della maggior parte degli oli diatermici a questa elevata temperatura non supera i 6 Bar.



Le pompe serie TCD sono inoltre progettate per trasferire liquidi termovettori fino a 320°C senza la necessità di utilizzare sistemi di raffreddamento perché il calore viene abbattuto da una piastra di raffreddamento posta tra la lanterna coperchio e la girante, ma anche dall'alettatura del supporto che riduce ulteriormente il calore trasmesso alla tenuta meccanica che si troverà a lavorare con liquido di temperatura poco superiore ai 100°C. Le dimensioni e le prestazioni di queste tipologie di pompe sono identiche ai modelli corrispondenti della serie TCH unificate secondo le norme ISO 2858/DIN 24256. ■



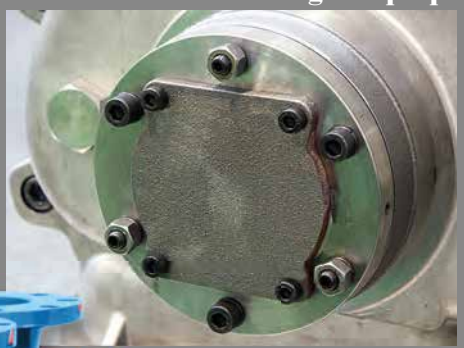
Mario Ferrarini
Customer Service Manager
mario.ferrarini@pompetravaini.it

SPORCHIAMOCI LE MANI

L'alleato ideale per il manutentore

Regolazione assiale della girante nelle pompe per vuoto TRVX 1000, più facile da eseguire che da spiegare.

Studiata per movimentare in maniera precisa e mirata la posizione della girante nel distanziale, risulta essere l'alleato ideale per il manutentore che nel più breve tempo possibile deve rimontare la pompa per renderla disponibile all'impianto. Posizionato il comparatore sull'albero lato comando è ora possibile procedere con la regolazione assiale del gruppo albero-girante. Stringendo uniformemente i tre grani posti sul lato opposto al motore, permetto alla girante di appoggiarsi proprio sul lato posteriore della pompa. Questo lo posso considerare il punto di partenza, la quota "0".



Ora, allentando i grani e stringendo le tre viti a brugola, posso spostare la girante esattamente nella posizione opposta, e facendola appoggiare contro la parte, posso misurare con il comparatore quanta "strada" abbia percorso, di fatto, il gioco totale esistente. A questo punto, agendo sui grani e sulle viti in maniera uniforme è possibile posizionare la girante esattamente in mezzo alla pompa. Serrare a fondo grani e brugole sarà l'ultima fatica. I vantaggi di una regolazione siffatta sono evidenti. Precisione nel posizionamento, regolazione eseguita dall'esterno a pompa montata, senza che la scatola cuscinetto debba essere smontata, totale assenza degli anelli di spallamento. Facile no? ■

Giuseppe Tirloni
giuseppe.tirloni@pompetravaini.it