ptNews
Attualità, Cultura e Informazione tecnica — Uno 2013 — Pompetravaini, dal 1929 al servizio dell'industria
TRAVAINI PUMPS USA · Chemvac Pumps

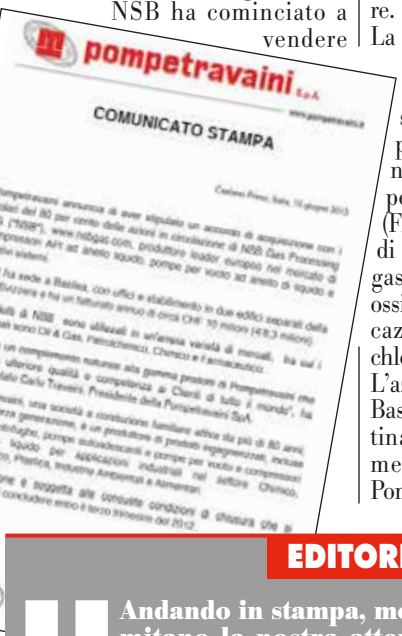
UN INGRESSO MOLTO TECNOLOGICO NEL GRUPPO POMPETRAVAINI

Pompetravaini-NSB, precisione svizzera con cuore italiano

Da luglio dell'anno passato la società svizzera Pompetravaini-NSB è entrata a far parte del gruppo Pompetravaini. NSB è l'abbreviazione di New Sulzer-Burkhardt che è lo spin-off della parte pompe vuoto e compressori che la ultracentenaria Sulzer ha operato all'inizio del millennio. Famosa per le pompe per vuoto ad anello di liquido con costruzioni speciali per la Chimica, la Pompetravaini-NSB è presente in tutte le più importanti case farmaceutiche e colossi chimici anche con la gamma di gruppi autonomi per vuoto per impieghi specifici quali Apovac®, Combivac® e Aporec®.

Il primo Anti-POllution-VACuum è un gruppo con uno stadio di vuoto ed un separatore liquido/gas con inglobato uno scambiatore di calore a fascio tubiero verticale al quale è possibile collegare un altro scambiatore verticale a fascio tubiero per aumentare al massimo la condensazione.
Il Combivac® è di fatto un Apovac® al quale è possibile aggiungere altri due stadi di vuoto (un eiettore ed un booster Roots) per raggiungere valori di vuoto al di sotto di 1 mbar. L'Aporec® è un gruppo specificatamente studiato per applicazioni in filtri di tipo Nutsch, dove vengono separati i solidi dai fluidi, il tutto in ambiente stagno e quindi sicuro. Dal 2006 la Pompetravaini-NSB ha cominciato a vendere il compressore ad anello di liquido, a norma API, della serie SB. Questo compressore ha richiesto oltre 10 anni di progettazione e sviluppo. E' un compressore per compressioni virtualmente isotermiche, laddove non si deve trasferire al gas compresso il calore meccanico prodotto dal compressore e dal motore.
La gamma offre compressioni fino a 14 bar assoluti e portate fino a 4000 m3/h. Dal 2006 ad oggi sono stati venduti oltre 50 compressori che sono stati impiegati nelle raffinerie di tutto il mondo per il recupero dei gas di torcia (Flare gas) e nell'industria chimica di processo per la compressione di gas di Cloro, Fosgene, idrogeno, ossigeno (incluso l'ozono) e applicazioni di VCM recovery (vinyl chloride monomer).
L'azienda ha fabbrica e uffici a Basilea dove impiega una trentina di dipendenti, tutti altamente qualificati. Il gruppo Pompetravaini si aspetta da questa acquisizione una maggiore penetrazione nei mercati farmaceutico, petrolchimico e chimico di processo oltre a rafforzare il rapporto con le ingegnerie che operano in questi settori. ■

Costantino Serpagli
Direttore Commerciale e MKTG
costantino.serpagli@pompetravaini.it


pompetravaini s.p.a.
www.pompetravaini.ch

COMUNICATO STAMPA

Castano Primo, Italia, 10 giugno 2013

Pompetravaini annuncia di aver stipulato un accordo di acquisizione con i titolari del 80 per cento delle azioni in circolazione di NSB Gas Processing AG ("NSB"), www.nsbgas.com, produttore leader europeo nel mercato di compressori API ad anello liquido, pompe per vuoto ad anello di liquido e relativi sistemi.

NSB ha sede a Basilea, con uffici e stabilimento in due edifici separati della città svizzera e ha un fatturato annuo di circa CHF 10 milioni (€8,3 milioni).

I prodotti di NSB sono utilizzati in un'ampia varietà di mercati, tra cui i principali sono Oil & Gas, Petrolchimico, Chimico e Farmaceutico.

"NSB è un complemento naturale alla gamma prodotti di Pompetravaini che fornisce ulteriore qualità e competenza ai Clienti di tutto il mondo", ha commentato Carlo Travaini, Presidente della Pompetravaini SpA.

Pompetravaini, una società a conduzione familiare attiva da più di 80 anni, ora alla terza generazione, è un produttore di prodotti ingegnerizzati, inclusi pompe centrifughe, pompe autoadescanti e pompe per vuoto e compressori ad anello liquido per applicazioni industriali nel settore Chimico, Petrolchimico, Plastica, Industrie Ambientali e Alimentari.

La transazione è soggetta alle consuete condizioni di chiusura che si prevedono di concludere entro il terzo trimestre del 2013.

ISO 9001

EDITORIALE

Andando in stampa, molti sono gli eventi che calamitano la nostra attenzione. Le elezioni si sono svolte, si sta facendo la conta dei voti, chissà se, al di là delle legittime aspettative di ciascuno di noi, i numeri permetteranno a questa oppure a quella forza politica di governare.

La Nazione, i cittadini chiedono prima di tutto stabilità. Se mai gli eletti dovessero anche pensare al bene comune, di certo non sarebbe male.

Il Papa si è dimesso. In un Paese dove non si dimette nessuno, neanche con le manette ai polsi, questa decisione ha fatto scalpore.

Presentarsi davanti al mondo intero ed ammettere le proprie debolezze merita co-munque il massimo rispetto.

Lo stesso rispetto che meriterebbe chi deve fare "impresa", qualunque posti occupi, nell'impresa. Io sono fiducioso, in fin dei conti stanno contando le schede.

Buona lettura a tutti. ■

Pierreggi

"Sales Loop 2013"

Corso sulle tecniche di vendita per un approccio professionale alla clientela

Lo scorso gennaio si è svolto presso la sede Pompetravaini di Castano Primo un importante seminario di addestramento professionale alla vendita tenuto dai responsabili dell'Export Team.

Tale corso, denominato Sales Loop, letteralmente "ciclo di vendita", è stato concepito per guidare il commerciale verso lo sviluppo, il miglioramento e la rivisitazione delle tecniche base di vendita in "condizioni controllate".

Il Sales Loop è stato pensato sia per il principiante che per il venditore navigato ed ha come unico obiettivo quello di "chiudere" la vendita attraverso l'affinamento delle proprie abilità che, seguendo una serie di tecniche specifiche nel simulare vari scenari di vita commerciale, vengono messe alla prova con tanto di ripresa video per poi venire attentamente riviste ed analizzate in un secondo tempo con un'approfondita discussione di gruppo.

Durante la settimana hanno potuto testare le proprie abilità colleghi svizzeri, americani, polacchi ed italiani i quali, attraverso lo studio delle simulazioni di vendita proprie e dei colleghi, riviste sul video in modo da individuarne pregi e difetti, hanno sviluppato ed affinato quei concetti che fanno della vendita una materia in continua evoluzione e mai scontata.

Di quest'ultimo aspetto si sono accorti anche quei commerciali che, pur esperti, si sono trovati in seria difficoltà a gestire condizioni limite create appositamente da acquisitori non propensi a farsi persuadere ma intenzionalmente preparati a scoraggiare il povero venditore che gli stava di fronte.

Grazie alla comprensione e alla scientifica messa in pratica delle tecniche di base il salto di qualità di ognuno dei partecipanti alla fine del corso è stato più che evidente. Lo scopo del seminario, atto a promuove un'esperienza propedeutica per ognuno dei presenti, è stato ampiamente raggiunto. Alla fine della settimana il Presidente Carlo Travaini ha consegnato a tutti quanti un diploma di partecipazione ricordando che "Pompetravaini crede fortemente nel Sales Loop" perché oggi come oggi, in un mercato sempre più difficile e concorrenziale, non si può non approcciare la vendita in maniera professionale.

Ecco perché l'azienda investe in questo seminario, effettuato di norma almeno una volta l'anno.

La ferma convinzione di tutti è che questa sia la sola strada da seguire per essere sempre tra i primi della classe anche in un mestiere non così scontato come quello della vendita. ■

Massimiliano Restelli
Export Sales Supervisor
massimiliano.restelli@pompetravaini.it

Buon compleanno!

10 anni li ho compiuti nel 2012, infatti, nasco a settembre del 2003. 29, con questa, sono le mie uscite "in società"; tre all'anno oltre a quella del debutto. 252 sono gli argomenti pubblicati fra articoli, box ed editoriali. Non ho tenuto il conto delle ricette proposte, nemmeno dei chili che ho fatto "guadagnare" a chi le ha assaggiate... 50 articoli tecnici proposti che, oltre a portare "conoscenza" ed a qualcuno ricordare i periodi della scuola, hanno generato un "botta e risposta" fra lettore e autore. Ho contribuito a "lanciare" 26 nuovi prodotti, quando si dice "ricerca e sviluppo" possono contare su di me. 30.688 francobolli sono stati attaccati sino ad oggi per spedirmi in ogni dove: p.s. non ditelo a chi deve leccare il francobollo... Il numero delle e-mail invece è sconosciuto, intendo dire quelle con le quali mi spediscono "via-etere". Ammetto però che così facendo non mi diverto, lo trovo... freddo.

Preferisco arrivare sulla scrivania dell'interessato accompagnato dalla la mia candida busta bianca intestata a dovere, noblesse oblige! 8 sono i protagonisti che concorrono al mio successo: chi decide gli argomenti, chi li scrive, chi li corregge, chi mi impagina, chi mi stampa, chi mi imbusta, chi mi spedisce. E naturalmente, il mio preferito: chi mi legge! Dimenticavo, non mi sono presentato. Sono, ovviamente, felicemente, orgogliosamente, il PT NEWS.

Ricette tradizionali

Direttamente dai nostri colleghi catalani della Preyva in lingua castigliana

Ingredientes para 5 personas

400 g de arroz bomba, 6 gambas, 6 cigalas, 1 sepia, 500 g de mejillones, 500 g almejas, 800 ml de caldo de pescado, 1 cebolla, 1 pimiento verde, ½ pimiento rojo, 2 tomates rayados, 1 ajos, 1 hebra de azafrán, Sal, Aceite de oliva virgen extra.

Cómo hacer la Paella de marisco

En una paella echamos un poco de aceite de oliva virgen extra y salteamos el ajo picado juntos a las gambas y las cigalas. Cuando el aceite ha cogido sabor, retiramos el marisco del fuego para reservarlo. En ese mismo aceite bien caliente, freímos la sepia cortada a dados hasta que se dore y después la retiramos.
Añadimos la cebolla, los pimientos a trocitos pequeños, dejamos pochar todo bien y, a continuación, echamos los tomates rayados y dejamos reducir a fuego lento.
Cuando el sofrito esté listo, echamos el arroz removiendo bien unos 2 minutos. Seguidamente, añadimos el caldo de pescado, el azafrán y la sal, esperando que empiece a hervir. Al principio el arroz debe hervir a fuego vivo durante unos 6/7 minutos y después a fuego medio siendo el tiempo de cocción de unos 15 minutos. 5 minutos antes de acabar la cocción, ponemos las gambas, las cigalas y la sepia que hemos hecho saltear antes y, a continuación, los mejillones y las almejas que hemos cocido separadamente al vapor. Si es preciso, añadimos un poco más de caldo y rectificamos de sal. Pasado el tiempo de cocción, apagamos el fuego y dejamos reposar la paella durante unos 5 minutos antes de servir.

«PAELLA DE MARISCO»

Preparazione

Versiamo in una paella (che è il nome della tipica pentola in cui si prepara la paella) un po' di olio extra vergine di oliva al quale aggiungiamo uno spicchio di aglio tritato fine e, successivamente, i gamberoni e gli scampi che faremo saltare per alcuni minuti.
Una volta fatti saltare, li togliamo dal fuoco e mettiamo al loro posto la seppia tagliata a piccoli pezzi.
Dopo aver fatto saltare anche la seppia, la mettiamo da parte e iniziamo a cuocere la cipolla e i peperoni tagliati a pezzetti.
Grattugiamo i pomodori e aggiungiamo la passata ottenuta al composto lasciando cuocere il tutto a fuoco lento per alcuni minuti.
A questo punto versiamo il riso nella paella e dopo averlo rimescolato con cura per circa un paio di minuti, aggiungiamo il brodo di pesce, lo zafferano e il sale e portiamo il tutto ad ebollizione.
E' importante far bollire il riso a fuoco vivace per i primi 6/7 minuti e, in seguito, continuare la cottura a fuoco medio per un tempo totale di circa 15 minuti.
5 minuti prima del termine della cottura, aggiungiamo i gamberoni, gli scampi e la seppia che abbiamo fatto saltare prima, insieme alle vongole e alle cozze precedentemente aperte al vapore.
A piacimento, possiamo versare altro brodo e aggiustare di sale.
Terminata la cottura è preferibile far riposare il riso per 5 minuti e quindi servire.

Avviamento, Esercizio e Arresto delle pompe per vuoto ad anello di liquido

Verificare la tenuta delle valvole e che non vi siano funzionamenti anomali e contropressioni

AVVIAMENTO - Riempire, con il liquido di esercizio previsto, sia la pompa del vuoto (fino alla mezzeria dell'albero), sia l'eventuale serbatoio di ricircolo o il separatore (fino al troppopieno), verificando che non ci sia alcuna perdita. Avviare gli eventuali accessori (es.: termostati, livellostati, pressostati, ecc.), i circuiti di raffreddamento e di flussaggio.

Avviare la pompa e aprire, qualche istante dopo, la valvola di alimentazione del liquido di esercizio, avviare l'eventuale pompa di ricircolo (se presente) e regolarne la quantità necessaria. Aprire gradualmente la valvola di aspirazione posta sull'impianto fino al raggiungimento del vuoto desiderato. Verificare che non ci siano funzionamenti anomali.

ESERCIZIO - Dopo avere avviato la pompa per vuoto controllare che:

il grado di vuoto sia quello previsto (se necessario intervenire sulle valvole di regolazione);

la portata e la temperatura del liquido di esercizio e/o quella di raffreddamento siano quelle previste (con una tolleranza del 25%);

l'assorbimento dei motori elettrici di azionamento non superi il valore di targa;

il gruppo elettropompa sia esente da vibrazioni e rumori anomali;

non ci siano perdite dalle tenute meccaniche, dalle connessioni e dagli eventuali circuiti di flussaggio;

i livelli dei liquidi all'interno dei serbatoi siano compresi tra il massimo e il minimo;

la temperatura dei supporti, a regime, sia inferiore a circa 85°C.

Se lo scarico dei gas è incanalato in tubazioni, occorre verificare che non ci siano contropressioni che causano maggiore assorbimento e minor portata.

ARRESTO - Chiudere l'ingresso del liquido di esercizio e dell'eventuale liquido di raffreddamento, in seguito fermare la pompa di ricircolo (se presente).

Diminuire gradualmente il vuoto nella pompa a valori di 400/900 mbar nel giro di 10 secondi max.

Fermare il motore, gli eventuali accessori e i circuiti di flussaggio installati.

Verificare la tenuta delle valvole di non ritorno poste sulla tubazione di aspirazione.

Se non si prevede un utilizzo del sistema entro poco tempo, si consiglia di togliere la tensione elettrica e di svuotare completamente la pompa e il sistema tramite i tappi di drenaggio. ■

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

VISTE DA VICINO

La corrente no, almeno quella, non la forniamo

Passi che lo definiamo "gruppo autonomo per vuoto a ricircolo di olio", ma qualche cosa mettetela anche voi! La pompa, lo scambiatore di calore aria-olio, il serbatoio separatore con tanto di filtro abbattimento fumi ad altissima efficienza, il basamento dello skid. E poi ancora valvole, strumenti di misura, tubazioni. Tutto quanto fornito in un unico piccolo, compatto, praticissimo sistema monoblocco. Non per niente si chiama "Oilpack". Un sistema studiato per creare il vuoto grazie all'impiego di una pompa ad anello liquido, a ricircolo totale di olio, il quale viene raffreddato senza la necessità di ulteriore apporto di liquido. Trattasi questo di uno dei vantaggi economici di più immediato impatto.

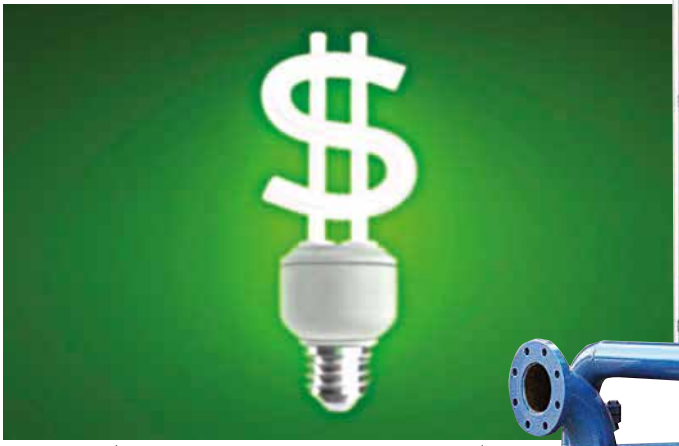
La possibilità di non dover raffreddare il sistema con acqua che a sua volta deve essere mantenuta fredda, la dice lunga sull'economicità dell'Oilpack. Inoltre, se mai la pompa dovesse aspirare vapore dalla camera sottovuoto, questa non verrebbe fatta condensare grazie alla temperatura dell'olio dell'anello liquido. In effetti, più lunga a dirsi che a riceverlo, perché ad aggiungere alla sua proverbiale "unicità" si consideri anche la velocità nel poterlo ritirare presso la Pompetravaini una volta ordinato. Un difetto? E' indistruttibile, la vendita dei ricambi sarà azzerata….. ■

Alberto Bacchetta
Area Manager
alberto.bacchetta@pompetravaini.it

Hydrotwyn, save energy, save money...

...chi più spende meno spende, che in italiano "viene meglio"!

Ciò che stiamo per raccontare è rivolto solamente a coloro i quali hanno a cuore le sorti della propria azienda e fanno di tutto per ridurre i costi senza minare la qualità del proprio processo. Agli altri, a quelli a cui non interessa spendere meno perché "ne hanno tanti", consigliamo di passare oltre.



L'ennesima risposta della Pompetravaini alla necessità di risparmiare energia elettrica, e quindi quattrini, è di quelle alle quali non si può dire di no. Hydrotwyn, tanto per "non fare nomi".

Senza troppi giri di parole, facciamo un esempio.

L'impianto, uno dei tanti, monta una TRVX 1007, 900 m3/h la portata nominale, 22 kw installati, più o meno altrettanti assorbiti.

Costo della corrente al Kw, moltiplicato per 8 ore, per 5 giorni alla settimana, 4 volte al mese, 11 all'anno.

Spesa complessiva per la bolletta, **esagerata**.

L'impianto, questa volta, monta un Hydrotwin 4, sul quale sono montate una pompa per vuoto ad anello liquido modello TRMB 50-300, 7.5 Kw, ed un roots modello 293, 4 kw, portata nominale, più o meno, 900 m3/h.

Più o meno, la stessa che otterrei con la TRVX 1007 da 22 Kw.

Bolletta elettrica alla mano, a ciascuno lasciamo il piacere di calcolare quanti quattrini può risparmiare in un anno utilizzando il sistema Hydrotwyn al posto di una semplice pompa per vuoto ad anello liquido.

Certo!, sostiene "quello che ne sa", ma quanto costa in più un Hydrotwyn rispetto ad una pompa per vuoto?

Costa di più, ci mancherebbe, ma la differenza è così irrisoria che dopo 15/18 mesi la spesa è stata ammortizzata ed i soldi che da ora vengono risparmiati possono essere impiegati altrove. ■

Alberto Bacchetta
Area Manager
alberto.bacchetta@pompetravaini.it

LAST MINUTE

www.pompetravaini.it nulla di più, nulla di meno

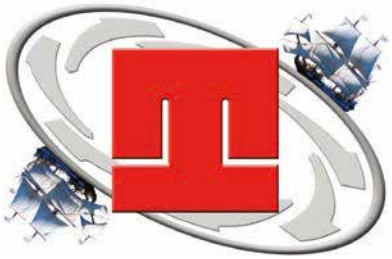
Nel '2010 Pompetravaini ha deciso di rendere il proprio sito www.pompetravaini.it il Catalogo ufficiale dell'Azienda. Come più volte ricordato, qualunque documento dedicato ai prodotti, una curva caratteristica, una sezione, un manuale, un brochure, insomma, tutto quanto prodotto può essere facilmente consultato navigando fra le pagine del sito.

Nessun limitazione, nessuna password che possa ritardare la consultazione.

Cliccando *www.pompetravaini.it* si accede immediatamente al mondo Pompetravaini il quale, grazie ad un menu quanto mai intuitivo, risponde a tutti i quesiti che il visitatore gli sottopone. L'ulteriore vantaggio è rappresentato dalla possibilità di usufruire non solo delle notizie specifiche sui manufatti griffati Pompetravaini ma anche di fare proprie le informazioni tecniche a carattere generale che possono essere applicate a qualunque pompa, a qualunque impianto.

L'interattività è garantita dai format che permettono di inoltrare le richieste di offerta alla divisione commerciale, che così facendo, è in grado di rispondere praticamente "in diretta".

Un blog consente inoltre di scambiare informazioni ed opinioni fra la Pompetravaini e gli utenti finali, che lei stessa considera da sempre il vero giudice supremo in grado di decretare il successo tecnico e progettuale delle pompe.



Da qui l'invito rivolto al mondo intero a voler approfittare di questa offerta, gratuita, istantanea, completa. Il tempo necessario per fare un numero di telefono, sottoporre la propria richiesta e attendere in linea la risposta, è infinitamente più grande rispetto ai secondi necessari per cliccare e navigare.

www.pompetravaini.it