Pompetravaini, dal 1929 al servizio dell'industria

ptNEWS

Attualità, cultura ed informazione tecnica UNO 2016

È passata la "stagione" dei diritti sulle "coppie di fatto" discussione quanto mai opportuna e civile, purtroppo per mille e una ragione, è sempre più attuale quella dedicata vuoi all'immigrazione oppure al terrorismo.

Terrorismo ed "affini" che peraltro ostacolano a dismisura anche l'attività commerciale.

Nei paesi dove il mercato non è saturo, dove si potrebbe creare business è molto probabile che violente controversie interne piuttosto che dalle drammatiche ramificazioni internazionali rendano l'attività lavorativa pressoché impossibile.

Investire dove le congetture ancora lo permettono è diventato sempre più difficile e complicato.

Per quanto ci riguarda, per avere una faretra ancora più capiente, abbiamo aggiunto due frecce che si chiamano "Turchia" e "Brasile" e grazie a Flow Teams ci permettono di essere presenti sul "posto" con personale Pompetravaini.

Buona lettura a tutti.

Ing. Mario Travaini
Presidente Onorario

EDITORIALE

CAMPAGNA PUBBLICITARIA 2016

Dai geni italiani raffigurati nelle vecchie banconote in Lire agli ingegneri improbabili.

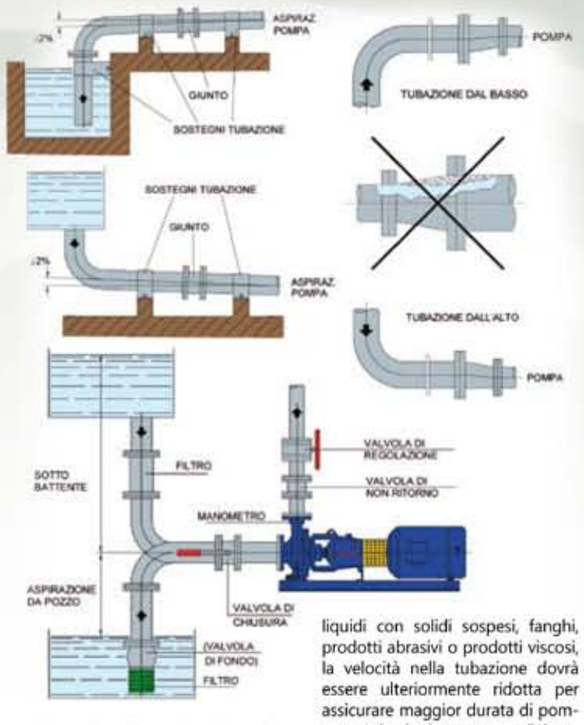
Costantino Serpagli
(Direttore Commerciale / MKTG Director)
costantino.serpagli@pompetravaini.it

Ogni anno in Pompetravaini affrontiamo tante sfide nuove ed alcune ricorrenti, tra queste ultime ci sono il calendario pieghevole da scrivania e le nuove pagine pubblicitarie per le riviste di settore. Nonostante questi due impegni siano diversi nella realizzazione, presentano una difficoltà comune e crescente ad ogni anno; trovare delle idee grafiche nuove per inviare i messaggi di cosa possiamo offrire ai nostri clienti. La vera sfida è trovare una nuova idea grafica che attragga il lettore sulla nostra pagina, dove poi si possa trasmettere cosa offre la nostra società come valore aggiunto alla gamma dei prodotti offerta. Ogni anno bisogna trovare la nuova idea grafica, la foto, il disegno, un titolo, un carattere particolare per fermare per qualche secondo i lettori su di noi. L'obiettivo di Pompetravaini nella promozione non è vendere di più, ma far capire quali vantaggi si possano ricevere nel scegliere lei come partner. Quest'anno nella campagna pubblicitaria volevamo dare enfasi a due nostri aspetti fondamentali. Il primo aspetto da sottolineare era il "pacchetto" di servizi offerto con il prodotto di qualità. Un sito web di elevatissimo contenuto tecnico con cui iniziare a fare le prime considerazioni, un servizio di consulenza sulla selezione del nostro prodotto composto da persone molto preparate. Le offerte, anche complesse, redatte nel minor tempo possibile. Una gestione dell'ordine rapida e chiara in ogni fase, seguita da assistenza post-vendita e ricambi sempre pronti anche dopo molti anni. Per queste pagine abbiamo usato i geni italiani del passato riprendendo quelli raffigurati nelle banconote in lire italiane. Caravaggio (centomila lire), Marco Polo (mille lire) e Volta (diecimila lire). Il secondo aspetto che volevamo rafforzare era la Future-Eng. Si tratta di una piccola società di ingegneria fondata per supportare Pompetravaini verso quello che appare un trend del mercato industriale che si avvicina sempre di più alla gestione ingegnerizzata delle forniture, tipico di settori come Oil & Gas e Nucleare. Per queste pagine abbiamo utilizzato immagini di ingegneri "improbabili" che vanno oltre i loro limiti. Speriamo che questa fatica venga apprezzata e faccia allargare la nostra comunità di clienti e partner. Che ne dite?

TUBAZIONI (1ª parte)

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

Continuiamo la descrizione delle operazioni minime necessarie per l'installazione di una pompa in un impianto parlando di tubazioni.
Dopo aver individuato correttamente le posizioni e le dimensioni di tutte le connessioni necessarie all'interfacciamento della pompa con l'impianto, bisogna realizzare gli opportuni collegamenti delle tubazioni alle flange di aspirazione e di mandata della pompa, ma anche a tutte le altre connessioni di servizio. Per il dimensionamento delle tubazioni di aspirazione e di mandata occorre rispettare i diametri nominali delle bocche della pompa cercando, dove possibile, di aumentarne la misura e mai diminuirla. Le tubazioni di aspirazione sono generalmente più brevi e di diametro maggiore rispetto a quelle di mandata, per contenere al minimo le perdite di carico e ridurre il rischio di cavitazione. Nei casi più semplici di pompaggio di fluidi simili all'acqua, il diametro della tubazione di aspirazione dovrà essere scelto in modo che la velocità nelle tubazioni di aspirazione sia inferiore a 2 m/s e a 3 m/s in quella di mandata. Velocità superiori causeranno maggiori perdite di pressione responsabili dell'insorgere di cavitazione nella tubazione di aspirazione ed un'eccessiva caduta di pressione in quella di mandata compromettendo i dati di funzionamento e la pompa stessa. Nei casi di pompaggio di liquidi con solidi sospesi, fanghi, prodotti abrasivi o prodotti viscosi, la velocità nella tubazione dovrà essere ulteriormente ridotta per assicurare maggior durata di pompa e tubazioni connesse. Evitare, quando possibile, l'utilizzo di curve, soprattutto quelle a raggio stretto, gomiti, valvole, strumenti di misura e controllo. Se si utilizzano diametri delle tubazioni superiori a quelle nominali, il passaggio da una tubazione di piccolo diametro ad una di diametro maggiore deve essere graduale e ad invito conico eccentrico (la lunghezza del cono di passaggio deve essere indicativamente da 5 a 7 volte la differenza dei diametri). Le tubazioni devono sempre essere sostenute per evitare che il loro peso o eventuali dilatazioni possano generare sulle flange della pompa forze e momenti torcenti capaci di provocare disallineamenti tra pompa e motore, deformazioni e sovraccarichi sui bulloni di fissaggio. Per evitare effetti dannosi causati da shock termici e/o eccessive vibrazioni si possono utilizzare giunti compensatori da interporre tra la pompa e le tubazioni ad essa collegate.
L'accoppiamento tra le varie tubazioni deve essere eseguito tramite flange interponendo una guarnizione di dimensioni e materiale idoneo. Verificare poi che le guarnizioni fra le flange siano ben centrate fra i bulloni di serraggio evitando così resistenze al flusso nella tubazione. Controllare infine che non ci siano, allentando i bulloni di serraggio, tensioni residue né deformazioni e/o disallineamenti.
Nei prossimi articoli vedremo nel dettaglio le tubazioni di aspirazione e di mandata, le valvole di regolazione, non ritorno e di fondo.



RICETTA TRADIZIONALE

***Moqueca* o Stufato brasiliano di pesce e gamberetti**

Piatto tipico del nord-est del Brasile, si cucina anche in tutta la costa da Rio de Janeiro fino al Nord. Si serve in un grande tegame di argilla.

Ingredienti:
1 kg di pesce misto dalla polpa soda
300 gr di gamberetti grandi già sgusciati
(qualcuno con il guscio solo per decorare il piatto)
1 bicchiere (350 ml) di latte di cocco
2 cucchiai di olio di oliva
Succo di lime q.b.
1 peperone rosso
1 peperone giallo
2 grossi pomodori
2 cipolle
1 cipolla verde
3 spicchi di aglio
Un mazzetto di coriandolo
Zafferano q.b.

Preparazione
Marinare pesce e gamberetti nel succo di lime, aggiungendo sale e pepe a piacere.

In una padella di argilla larga e profonda riscaldare l'olio di oliva e aggiungere circa la metà delle verdure tagliate a rondelle (cipolle, peperoni, pomodori) e l'aglio, soffriggendo leggermente.

Disporre, in cima a questo strato, il pesce e i gamberetti marinati, spolverando il tutto con un cucchiaio di coriandolo tritato.

Lasciare riposare alcuni minuti e unire il resto delle verdure, aggiustando con un po' di sale.
Versare il latte di cocco e cuocere a fuoco vivace per alcuni minuti.

Abbassare la fiamma, aggiungere lo zafferano e il resto del coriandolo tritato.
Coprire la padella e cuocere per circa 40 minuti. Servire con riso bianco.

UN BEL TACER NON FU MAI SCRITTO

Matteo Thunholm
(Export Sales)
matteo.thunholm@pompetravaini.it

Generalmente, nell'immaginario collettivo mondiale, la Scandinavia è conosciuta come la regione dei Vichinghi, guerrieri impavidi dalla chioma folta e bionda terrore dei paesi costieri tra il IX e l'XI secolo, e dell'IKEA, colosso del mobilio Svedese terrore del tessuto artigianale dell'arredamento dell'era moderna.
La spietatezza e l'irruenza caratteristica dei Vichinghi contrasta fortemente con la calma ed aplomb dello Scandinavo medio di oggi. L'interagire con loro non è sempre semplice perché, nonostante oggi si tratti di un popolo amichevole e cordiale, tra le persone vengono comunque mantenute le dovute distanze, non perché ci si creda superiori al prossimo, anzi, la Scandinavia è permeata da un senso di uguaglianza, ma semplicemente perché la mentalità conservativa delle persone le fa diffidare delle novità.
Se a questo aggiungiamo il fatto che lo Scandinavo medio sia abbastanza taciturno, il risultato è che l'approccio deve essere molto interlocutorio, cercando di coinvolgerlo con frequenti domande e, cosa ancora più importante, avere la pazienza di aspettare in silenzio la sua risposta, ponderando bene il concetto di "un bel tacer non fu mai scritto".
Sebbene questa nozione sia di origine Italiana, gli Scandinavi la incarnano totalmente, preferendo sempre una parola in meno piuttosto che una in più.
Rispetto al Sud Europa, dove spesso basta poco per entrare in confidenza, uno Scandinavo ci mette più tempo per sentirsi a suo agio tra persone che non conosce.
Lo stesso vale per i prodotti che compra ed usa.
Se si trova bene con qualcosa difficilmente cambierà, anche di fronte ad un prezzo più vantaggioso perché, seppur importante, il mero prezzo ha un ruolo secondario nella mentalità generale.
Questo conservativismo rende difficile l'introduzione di nuovi prodotti, ma è altrettanto vero che, una volta riusciti a fare breccia, sarà altrettanto difficile essere sostituiti, con l'aggiunto beneficio di pagamenti puntali e rare richieste di sconti extra.

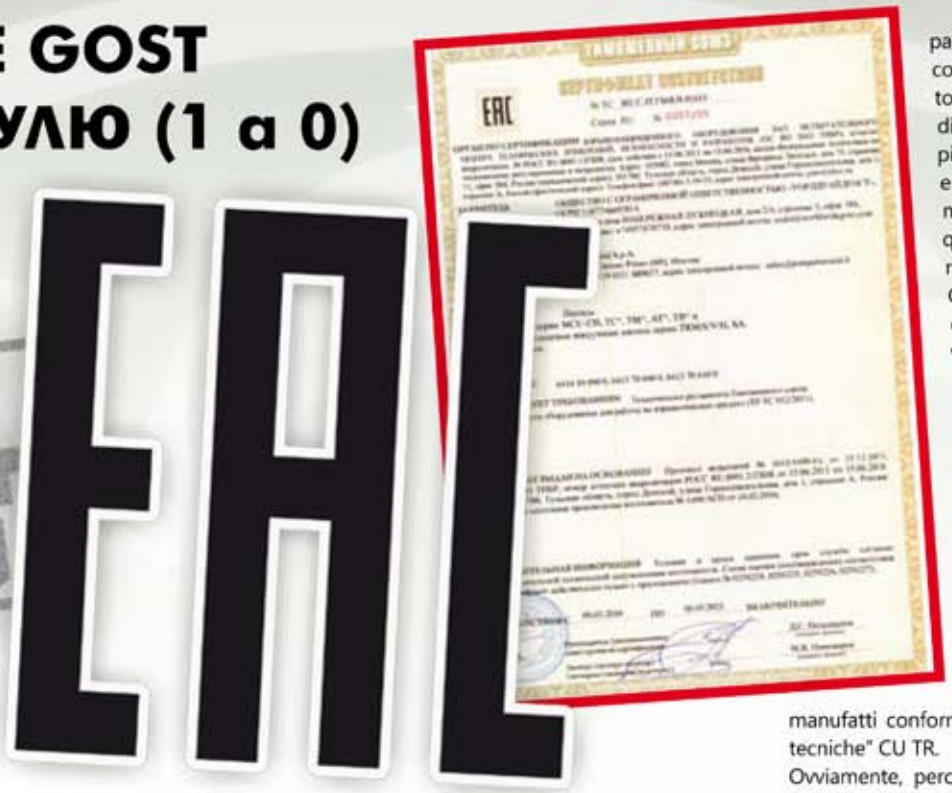
Misurazioni 3D

Nicholas Canziani
(Controllo Qualità)

In Pompetravaini l'impegno di essere avanti non è solo uno slogan pubblicitario.
Ultima conferma in tal senso l'arrivo, nello scorso mese di gennaio presso il Controllo Qualità, del rivoluzionario braccio di misura Edge CAM2 che posiziona la nostra società all'avanguardia dei nuovi standard di riferimento nel campo della misurazione laser 3D.
Trattasi di una tecnologia sviluppata direttamente presso la NASA e che oggi è una realtà a disposizione di chiunque ne voglia raccogliere gli straordinari benefici.
In pochissimi minuti è possibile scannerizzare una sorta di "nuvola" costituita da 500.000 a 3.000.000 punti con cui riscostruire facilmente, grazie al software a disposizione, le superfici del pezzo campione preso in esame.
Il confronto della "nuvola" di punti con la matematica messa a disposizione dai colleghi dell'Ufficio Tecnico permette di verificare la conformità del componente sotto esame.
Le superfici idrauliche delle pompe centrifughe piuttosto che quelle delle pompe per vuoto ad anello liquido o ancora dei booster, "storicamente" particolarmente difficoltosi da controllare, sono oggi puntualmente controllate e verificate.
Le informazioni così raccolte permettono al nostro Ufficio Progettazione di risultare molto più efficace nell' azione di costante miglioramento del prodotto, a totale vantaggio del cliente in nome della gettonatissima "custom satisfaction".

EAC BATTE GOST ОДИН К НУЛЮ (1 a 0)

Alberto Bacchetta
(Area manager)
alberto.bacchetta@pompetravaini.it



Gost-R, EAC, sigle fredde ma non potrebbe essere diversamente vista la nomea del luogo a cui sono indirizzate, identificano però normative inequivocabili.
Dopo aver acquisito nel lontano 2010 la prima originale certificazione Gost, normativa tecnica nazionale russa, dopo aver perseguito con successo un primo rinnovo, nel più recente 2013, ecco giusto poche settimane fa l'ufficialità della nuova acquisizione.
Pompetravaini ha ottenuto la certificazione EAC, EurAsian Conformity, che della "Gost" ne è la naturale erede, anche se, a dirla tutta, per ottenerla è stato necessario sbrigare un iter burocratico di tutto rispetto.
Poco male, ciò che importa è che Pompetravaini, come avviene ormai da oltre tre lustri, è in grado di supportare la propria clientela nella sua personalissima "campagna di Russia" così che il risultato finale sia ben diverso da quello più tristemente e drammaticamente famoso di qualche decennio orsono.
Questo significa che chiunque voglia esportare nella Customs Union, leggasi Russia, Bielorussia, Kazakistan, Armenia ed ancora Kyrgyzsran, avrà nella Pompetravaini un partner in grado di fornire i propri manufatti conformi alla "direttive tecniche" CU TR.
Ovviamente, perché nulla sia lasciato al caso, Pompetravaini al solo "click" di una testiera di computer sarà in grado di fornire anche tutta la documentazione a corredo delle sue pompe redatta in cirillico, e senza richiedere un rublo in più. Dasvidania!

Management FuturEng: cuore del successo di un progetto a commessa

Marco Gualtieri
(Project Engineering)
marco.gualtieri@futureng.it

A fronte dell'accrescere di richieste da parte dei nostri Clienti su prodotti customizzati in accordo alle loro esigenze, FuturEng S.r.l. è stata creata per supportare il gruppo Pompetravaini nell'ingegneria, nella progettazione, nella gestione (management) e nello sviluppo di progetti a commessa relativi ai settori chimico, farmaceutico e petrolchimico ('Oil & Gas world').
L'obbiettivo principale di una società che si occupa di management è la totale soddisfazione del Cliente; per tale ragione la gestione di un progetto a commessa è una delle attività più complesse, in quanto deve organizzare e gestire lo sviluppo e la realizzazione dell'intero progetto in accordo alle normative vigenti e alle specifiche del Cliente, rispettando le tempistiche preventivate nonché il livello qualitativo che caratterizza i prodotti del gruppo Pompetravaini.
E' importante sottolineare come la corretta gestione di tutte le attività relative ad un progetto a commessa sia cruciale per garantire ai propri Clienti risparmi di tempo e denaro.
A tal fine la FuturEng si avvale di moderni mezzi per l'organizzazione e la gestione della commessa, fra cui software dedicati per creare piani organizzativi ad hoc (GANTT) che permettono l'aggiornamento e il monitoraggio costante delle tempistiche realizzative. Grazie anche all'estrema flessibilità e alla facile lettura di questi sistemi diviene possibile per noi gestire potenziali e inattesi problemi, e quindi proporre al Cliente soluzioni alternative in tempi molto rapidi in modo da ridurre ritardi sulla consegna finale del progetto.
Per garantire un management efficiente ed efficace, FuturEng ha impostato la sua linea di azione sviluppando e ponendo attenzione a tutti gli step riguardanti la gestione di un progetto a commessa in particolare quelli elencati nel grafico. Con i prossimi PT news coglieremo l'occasione di illustrarvi nel dettaglio le varie fasi elencate.