



L'informazione in casa Klimit

Klimit, importatore unico per tutto il territorio nazionale dei prodotti Herz Armaturen, ha dato il via ad una "nuova era" di informazione. Da quest'anno l'azienda vuole infatti offrire alla propria clientela un nuovo percorso informativo con l'intento di far conoscere normative, prodotti e tecnologie innovative, favorendo la crescita e l'aggiornamento professionale.

Un primo e importante passo in questo senso è stato fatto lo scorso ottobre a Bassano, con una giornata informativa rivolta ai progettisti termotecnici di tutta Italia. L'evento ha visto la partecipazione di Franco Soma, vicepresidente Anta (Associazione nazionale termotecnici e aerotecnici). L'incontro è stato incentrato sulla problematica del risparmio energetico: dalle soluzioni progettuali più innovative alla diagnosi e certifica-

zione energetica degli edifici. Partendo dalla spiegazione del decreto legislativo n. 192 del 19 agosto 2005 "Attuazione delle direttive 2002/91/CE" relativo al rendimento energetico in edilizia, la discussione si è poi allargata ai contenuti della norma Uni En 12831 trattante i temi dell'isolamento termico fra gli alloggi e le valvole termostatiche.

Non sono mancate anche dimostrazioni concrete. I partecipanti, infatti, sono stati i protagonisti di un esempio delle operazioni su un edificio esistente, che ha permesso di approfondire la tematica della diagnosi degli interventi organici. Intervento, questo che ha fatto sottolineare l'importanza della conoscenza dei prodotti per una progettazione più competente. Positivo quindi il bilancio conclusivo dell'incontro: ad ogni progettista è stato consegnato l'"Attestato di partici-



zione", che vuole essere il primo appuntamento di una lunga serie di iniziative formative volute da Klimit per offrire ai propri clienti strumenti e conoscenze necessari per comprendere tutte le nuove prospettive del mercato.

Una sorta di filo conduttore che l'azienda vuole instaurare con installatori e progettisti. □

>>> www.klimit.it



WWW.WEBSDA.IT

A scuola da Finder Pompe

Finder Pompe, azienda del Gruppo Finder, holding che riunisce alcune società che operano da anni nel campo delle pompe industriali e dei compressori, ha aperto una *Pump School*, riservata ai propri distributori esteri, che ha l'obiettivo di far meglio conoscere la gamma completa dei prodotti del Gruppo, di ap-



profondire tematiche e casistiche, nonché costituire un momento d'incontro e di conoscenza reciproca. Alla prima edizione, che si è svolta lo scorso giugno, hanno partecipato venti distributori stranieri provenienti da Australia, Singapore, Cina, Malesia, oltre che da vari Paesi europei tra cui Francia, Spagna, Inghilterra, Albania, Croazia, Romania, Repubblica Ceca, Ucraina, Grecia. Nelle tre giornate si sono alternati momenti didattici a dimostrazioni in azienda, riservando anche alcuni momenti a case history di applicazioni. L'iniziativa è proseguita in autunno con un secondo appuntamento che ha avuto luogo nel mese di settembre. Visto il successo riscontrato, l'azienda prevede di organizzare altri incontri anche nel corso del 2006.

L'iniziativa si colloca nell'ambito della filosofia aziendale di tutto il Gruppo particolarmente attento all'export. Finder Group conta infatti una produzione per il 45% rivolta all'estero, sebbene un 50% di prodotti venduti in Italia abbiano quale destinazione finale i paesi stranieri e quindi il 70-80% della produzione varca i confini nazionali con punte in Usa, Germania e Scandinavia.

La rete distributiva copre l'intera Europa dove è ben introdotta in importanti mercati, mentre da tempo i prodotti sono presenti negli Stati Uniti e in Medio Oriente, e si sta avviando uno sforzo commerciale verso i Paesi asiatici emergenti quali Indonesia, Malesia e Cina. □

>>> www.finderpompe.com