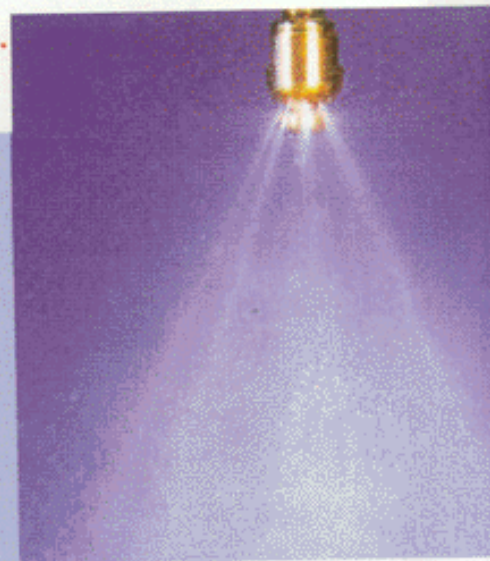




Vent'anni di attività all'insegna della protezione antincendio attiva e passiva, con il cliente sempre al centro della propria mission. Questa è Industrial Trading, che oggi si "riorganizza", affina la propria struttura commerciale e sceglie di porsi in modo più propositivo sul mercato. A parlarcene, Marco Patruno, suo general manager dall'aprile di quest'anno



Nuovo sprint e nuova linfa al traguardo dei vent'anni

Paola Cozzi

Ingegnere Patruno, ricordiamo la mission di Industrial Trading...



Industrial Trading nasce essenzialmente come azienda di distribuzione di prodotti antincendio. Fin dagli esordi si è contraddistinta per l'attenzione rivolta al cliente, intesa come attività di supporto e di consulenza in fase di valutazione del rischio, di scelta della soluzione ad hoc e del tipo di prodotto più idoneo e, infine, di definizione dell'impianto. Per il cliente, dunque, rappresentiamo un punto di riferimento, un partner fidato e qualificato.

coincide con una riorganizzazione dell'azienda finalizzata a una presenza più puntuale e capillare sul mercato, a una struttura commerciale meglio distribuita.

Quest'anno l'azienda ha compiuto il ventesimo anno di attività. Che cosa segna questo traguardo?

È una tappa importante, che inaugura una sorta di "seconda giovinezza", di rinascita, diciamo così. Più concretamente,

Oggi contiamo area manager e agenti in tutta la penisola...

I vent'anni di attività coincidono anche con il suo arrivo all'interno dell'azienda...

Il mio arrivo risale allo scorso aprile. A partire da allora, il mio impegno è stato quello di creare, insieme agli altri, una struttura di tipo manageriale, di trasformare ogni gruppo di lavoro in un nucleo autonomo, naturalmente tenendo sempre ben presente, e seguendo, la "linea", l'orientamento che il presidente - il signor Del Fante - ha dato all'azienda fin dai suoi esordi. In particolare, abbiamo introdotto un'organizzazione





tale da consentirci di aprirci maggiormente all'esterno e di porci in modo più propositivo sul mercato.

Riassumiamo il ventaglio delle vostre offerte...

Industrial Trading per lo spegnimento propone soluzioni ad acqua, a gas, a schiuma e polveri. Dunque la nostra offerta comprende innanzitutto erogatori e valvole a umido, secco, diluvio, preazione per sistemi sprinkler. Tra le soluzioni a gas figurano, invece, estinguenti a base di gas inerti - tra i quali Inert 55 - e di gas chimici: FE-227, FE-225, CEA 410, FE-13 e NAF SIII. E poi sistemi di spegnimento a biossido di carbonio, ad aerosol e ad acqua nebulizzata. Insomma, soluzioni per ogni tipologia di impianto e per differenti esigenze di protezione...

La novità di quest'anno?

È il prodotto di un'azienda austriaca che produce sistemi ad acqua nebulizzata, tecnologia che va sempre più affiancandosi ai sistemi sprinkler. Sì, questo potrebbe diventare il prodotto di punta e aggiungersi alla gamma dei nostri sistemi attivi...

Proponete anche una linea di mezzi manuali di estinzione...

Questa linea comprende idranti a muro, a colonna e sottosuolo. E poi estintori portatili e carrellati, naspi, armadi per attrezzature, segnaletica di emergenza e materiale pompieristico. Inoltre stiamo ampliando e arricchendo la linea di prodotti con le protezioni passive. Al momento la nostra offerta va dai collari intumescenti ai siliconi, sigillanti acrilici, malte e vernici intumescenti.



Quali i progetti in programma?

Innanzitutto l'immissione sul mercato del sistema ad acqua nebulizzata di cui ho accennato prima e promuovere sempre più la linea di protezione passiva. Intendiamo poi proseguire il rapporto di collaborazione con il Poli-

tecnico di Milano, con il quale abbiamo di recente sviluppato un software per il dimensionamento e la progettazione di sistemi a gas inerte e a gas liquefatti sostitutivi dell'Halon. Quello che vorremmo è riuscire a portare avanti non solo il discorso relativo all'ingegneria del sistema stesso, bensì anche quello relativo alla capacità di spegnimento dei prodotti.

Industrial Trading Spa

Tel. 02 55301170

info@industrialtradingspa.com

www.industrialtradingspa.com

Quikcoup, metodo rapido di giunzioni delle tubazioni

Il metodo Quikcoup di giunzioni e raccorderia scanalata - proposto da Industrial Trading - rappresenta una vera e propria svolta nel mondo delle installazioni delle linee di distribuzione che utilizzano tubazioni in acciaio sia nere che zincate, tubazioni in acciaio inox o rame.



Il sistema permette di giuntare le tubazioni senza filettarle o saldarle ma scanalandole, ovvero effettuando una cava ottenuta per imbutitura o asportazione di materiale.

Questa operazione è molto semplice e viene effettuata con una macchina scanalatrice che può essere abbinata a una filiera.

Tale operazione viene effettuata in poco più di una decina di secondi. La tenuta delle giunzioni viene assicurata dalla guarnizione, mentre il guscio metallico che si accoppia alle cave effettuate nella tubazione ha solo funzione di antisfilamento. La messa in opera risulta ancora più semplice: infatti l'accoppiamento avviene senza avvitiamenti, accostando le teste dei tubi, l'inserimento della guarnizione e il serraggio di uno o massimo due bulloni sul corpo in ghisa del giunto.

I vantaggi:

- riduzione dei tempi di installazione
- velocità di montaggio per pulizia e sostituzione
- prefabbricazione in officina
- ideale per installazione in zona sismica
- eliminazione delle "fiamme libere" durante i montaggi o nelle operazioni di modifica o manutenzione