

Cogeneratori alimentati a biogas

A Bioenergy tutta l'avanguardia Tessari Energia

Tutto è pronto per "BioEnergy Italy", la fiera che dal 18 al 20 marzo a Cremona fa il punto sulla produzione di energia da fonti rinnovabili. E tutto è pronto anche per Tessari Energia, azienda padovana dal 1950 punto di riferimento nazionale e internazionale nel settore della cogenerazione, che partecipa alla manifestazione cremonese con alcune importanti novità. "Levento - spiega il titolare Nicola Tessari - è per la nostra società e i nostri prodotti un appuntamento importante, in quanto terreno d'incontro per il mercato della domanda e dell'offerta finalizzato alle risorse bioenergetiche". "Presenteremo - prosegue - i nostri cogeneratori alimentati a biogas, con motorizzazioni originali Man, casa con cui portiamo avanti un proficuo rapporto di collaborazione. Le nostre proposte - spieghiamo - seguono il principio della modularità: valore aggiunto che permette di installare ad esempio 1 MWe con tre macchine da 340 kWe, a garanzia dell'efficienza pur parziale dell'impianto anche in caso

di fermo tecnico di un cogeneratore. Le soluzioni inoltre, in versione aperta o in container, sono qualitativamente all'avanguardia in termini sia di progettazione sia di componenti, primari o secondari che siano, con rendimenti, riferiti al recupero termico da acqua e fumi, che si attestano su un valore dell'85-86%". Quali le attese per la fiera? "Confidiamo di incontrare addetti ai lavori interessati a questo tipo di tecnologia e ai vantaggi che ne conseguono: studi di progettazione, professionisti del bilancio energetico, utilizzatori finali, costruttori di impianti e accessori che ruotano attorno al mondo della cogenerazione e che possono completare il pacchetto di proposta al cliente finale". Attualmente, infatti, Tessari Energia opera sull'intero mercato nazionale ma anche su scala europea: fronti su cui intende incrementare la propria presenza. "Dati gli incentivi

governativi concessi all'auto-produzione da cogenerazione - riflette - questo è un momento favorevole per il settore e induce a incrementare le proposte commerciali, nonché a ottimizzare e standardizzare la produzione, con l'impiego di componenti testati a standard qualitativi di assoluta affidabilità, frutto di continue ricerche orientate naturalmente ad ottenere i migliori risultati. Viene però naturale augurarsi innanzi tutto che non intervengano fenomeni negativi di speculazione finalizzata a guadagni illeciti, perché questo porterebbe comprensibilmente a danni difficilmente recuperabili". E, guardando alle potenzialità di sviluppo, il titolare commenta: "lo sviluppo del settore rimane indissolubilmente legato al riconoscimento di euro 0.28 per ogni kW autoprodotta, per cui l'auspicio è che tale importante sostegno venga mantenuto nel tempo".



ForSales: obiettivo multimedialità

NextTech innova la gestione della rete vendita

Non più soltanto automazione dei processi gestionali per la business mobility, ma un approccio concretamente rivoluzionario all'insegna della multimedialità, per garantire il massimo ampliamento delle informazioni e rendere il device un vero e proprio strumento al servizio della comunicazione. Tutto questo, ma non solo, è "ForSales", la nuova "creatura" di casa NextTech. Cosa è cambiato? L'abbiamo chiesto a Mauro Dal Corso, presidente della società trevigiana leader nello sviluppo e nell'implementazione di applicazioni mobili. "Siamo partiti - spiega Dal Corso - dal successo di Business Agent, la utility per device palmari in grado di riferire online tutte le informazioni tra l'azienda e la forza vendite e viceversa, comprese quelle a riguardo dei clienti: dal dettaglio delle commesse, dalle statistiche di vendita fino alla compilazione degli ordini. Rigorosamente in tempo reale, in qualunque momento e ovunque, in Italia come all'estero. Ma oggi, con ForSales, gli orizzonti si sono ampliati ulteriormente". "Con



ForSales di NextTech ora è anche per iPad

questa soluzione - sottolinea infatti - gli agenti possono anche visualizzare i prodotti e farli vedere in diretta ai clienti attraverso immagini statiche come in video, dando antepri-ma di spot pubblicitari, condividendo presentazioni interattive o 'sfogliando' cataloghi virtualizzati. Basti pensare che numerosi nostri clienti hanno già abbandonato la versione cartacea delle presentazioni optando esclusivamente per le soluzioni web". "Abbiamo avviato il progetto a metà del 2010 in concomitanza con l'uscita di iPad, un device portatile con

schermo e potenzialità ancora tutte da esplorare. È qui, infatti, che abbiamo aggiornato le funzionalità tradizionali per la gestione delle pure informazioni con veri e propri concetti di marketing, addizionati di sistemi multimediali, suoni e video compresi. Per NextTech - aggiunge - lo studio e lo sviluppo di questa soluzione ha comportato un notevole impegno in termini sia di risorse umane sia di investimento: non potevamo avvalerci della medesima struttura tecnologica, che per ForSales è stata completamente riscritta. Ora però siamo in grado di garantire la compatibilità di tutte le infrastrutture anche con il 'mondo precedente' e di assicurare alla clientela un'introduzione graduale dei nuovi concetti". Il target? "Fino a poco tempo fa - spiega Dal Corso - queste soluzioni erano apprezzate e utilizzate soltanto dagli 'uomini It' e dall'area commerciale delle aziende: ora, sono anche i professionisti del marketing a manifestare grande interesse. 'ForSales' è uno strumento di comunicazione a tutti gli effetti, completo ed espandibile, che - grazie all'estensione delle informazioni attraverso i device tablet - sigla un nuovo approccio alla risoluzione del problema della gestione della rete vendita".

Medicina a Padova

Investi con noi le tue risorse



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA



FACOLTÀ DI
MEDICINA E CHIRURGIA



www.medicina.unipd.it