

**HOT**



**PADEL**

Semplicità nell'utilizzo, abbattimento delle emissioni e risparmio energetico: sono le caratteristiche che deve avere un apparecchio per il riscaldamento di nuova generazione che permette ai centri sportivi di contenere i costi di gestione e agli appassionati di giocare sempre a temperature accettabili.

di Lorenzo Cazzaniga





**«Per essere funzionale nel padel, un apparecchio di riscaldamento deve essere semplice da utilizzare, abbattere le emissioni e garantire un risparmio energetico elevato»**



**C**ome vorrei giocare a padel nei prossimi anni? Al caldo». Lo racconta un infreddolito appassionato, appena terminati 90 minuti di battaglia a temperature non esattamente tropicali. Gli impianti padel si stanno moltiplicando ma ancora certi servizi appaiono decisamente trascurati, anche quando sarebbero essenziali, a partire da una temperatura che non dovrebbe scendere sotto i 15 gradi perché i giocatori la possano definire gradevole. Invece, anche al Nord Italia dove il clima non è esattamente caraibico in inverno, sono pochi i padel club che sfruttano un sistema di riscaldamento adeguato. La pandemia non ha aiutato perché le restrizioni hanno impedito di programmare gli investimenti e suggerito di contenere le spese, anche se a discapito dei malcapitati clienti. Tuttavia, gli appassionati diventano (correttamente) sempre più esigenti e i club devono adeguare le loro strutture, cominciando dall'offrire una *experience* di gioco che rifletta gli incassi, non esattamente contenuti. Ecco perché riscaldare i campi indoor in maniera adeguata sarà un must per il prossimo inverno e i gestori devono cominciare a dotare i loro centri degli impianti necessari.

Noi abbiamo fatto visita alla TecnoClima, azienda con base a Pergine Valsugana, provincia di Trento, fondata nel 1973 da Alfonso Vescovi, 120 dipendenti e venti milioni

di fatturato grazie anche all'export, portati avanti da due società controllate che hanno sede in Francia e Russia. Al comando, nel ruolo di amministratore delegato, la figlia Ilaria, un titolo italiano in slalom, quelli di maestra di sci e pilota di elicotteri a dimostrare un animo poliedrico, tipico dell'azienda stessa: «La nostra mission è progettare e realizzare soluzioni e prodotti per il riscaldamento, condizionamento e trattamento dell'aria e la caratteristica principale della nostra tecnologia, chiamata Dry System, consiste nella trasmissione diretta dell'aria calda o fredda in ambiente, senza fluido intermedio (acqua o vapore), rendendola perfettamente adatta alla climatizzazione di grandi ambienti come, ad esempio, le strutture sportive. L'elevato contenuto tecnologico delle nostre soluzioni si traduce nella capacità di soddisfare le esigenze dei clienti con prodotti perfino unici, se necessario. Ci dobbiamo confrontare con gruppi internazionali di grandi dimensioni e per mantenere la nostra nicchia dobbiamo offrire un servizio dedicato. Proporre soluzioni innovative e personalizzate è il nostro lavoro quotidiano». Come quando è stata privatizzata una miniera di diamanti in Yakutia, il luogo abitato più freddo del mondo, dove le temperature scendono a -60 gradi in inverno: «Ha un diametro di un chilometro e mezzo e per scendere fino ai tunnel, i camion impiegano otto ore. Per non interrompere il lavoro nel periodo invernale, bisognava sviluppare un impianto di

riscaldamento adatto, portando la temperatura dell'aria a +5 gradi, sia per garantire condizioni accettabili sia perché la roccia non restasse ghiacciata, impedendo l'estrazione dei diamanti». Ma questo è solo un esempio. Per dire, papà Alfonso è stato ospite del vescovo di Cracovia, quel Karol Jozef Wojtyła, poi meglio conosciuto come Papa Giovanni Paolo II, con il compito di riscaldare la Cattedrale di Cracovia. «Occuparsi del riscaldamento delle chiese è una bella sfida perché bisogna riuscirci salvaguardando l'enorme patrimonio artistico. L'abbiamo fatto con l'abbazia di Montecassino, Sant'Antonio a Padova, il Duomo a Trento e in tante altre occasioni. Compresa la chiesa di Santo Stefano a Vienna che ha l'organo con le canne più alte del mondo, circa trenta metri, e l'aria calda che saliva non doveva modificarne il suono. Mica facile, eh». Ma la passione del fondatore è sempre stata quella di trovare soluzioni per situazioni complesse e infatti i settori applicativi si sono moltiplicati: dall'agricoltura alle serre, dallo scambiatore di calore per il trattamento delle tarme nel legno agli allevamenti suinicoli, fino ad arrivare alle basi militari: «Ci è stato commissionato un prodotto per riscaldare hangar in zone militari molto riservate - spiega la dott.ssa Vescovi - che doveva avere tre caratteristiche: resistere a un'accelerazione di 9G per trasportarlo con i jet, essere paracadutabile e non identificabile dagli strumenti di rilevazione. Non è banale impedire che venga rilevato il calore emesso da un apparecchio da parte di strumenti creati appositamente per quello scopo!». Mission compiuta, direbbero gli stessi militari.

Davanti a quelle che possiamo definire autentiche imprese, riscaldare un impianto sportivo deve apparire una passeggiata. «Sport giovani come il padel hanno bisogno di un periodo di rodaggio dove l'entusiasmo può ovviare ad alcune mancanze - continua l'ad di TecnoClima -. Poi, col movimento che cresce, deve migliorare anche la qualità delle strutture, dei materiali che si utilizzano e del contesto in cui si gioca. Un riscaldamento adeguato dovrebbe essere la norma e i club devono approfittare dell'evoluzione che sta caratterizzando questo settore. Per essere funzionale in ambito sportivo e quindi anche nel padel, un apparecchio di riscaldamento deve essere semplice da utilizzare, abbattere al minimo le emissioni perché è un tema al quale i comuni sono molto sensibili e garantire un risparmio energetico elevato. Negli ultimi anni siamo stati ancora più attenti a comprendere le esigenze specifiche

e studiato alcune apparecchi ad hoc. Avendo cominciato dal tennis, il primo prodotto l'abbiamo chiamato Wimbledon ed è una serie di tre modelli di diversa potenza che si adattano alle varie richieste». A partire dalla più ovvia, la ricerca da parte dei club di ridurre i costi di gestione: «È comprensibile e infatti il risparmio con gli apparecchi di nuova generazione sono notevoli anche solo rispetto a 10 anni fa. Parliamo di un buon 30%. Un grosso incentivo all'innovazione è stato offerto dagli sgravi fiscali e dagli standard richiesti che sono sempre più elevati. Non a caso, il 90% dei nostri interventi sono di sostituzione di vecchi impianti perché, anche quando rispettano ancora le normative, sono molto meno efficienti».

Si parla di apparecchi a gas con bruciatore modulante per assicurare un riscaldamento negli orari in cui serve e alla potenza necessaria: «Devono permettere di raggiungere la temperatura richiesta molto rapidamente e poi mantenerla usando progressivamente sempre meno potenza. Per svolgere attività sportiva vengono generalmente richiesti una quindicina di gradi e con i nostri apparecchi ci si arriva in meno di un'ora, partendo da una temperatura esterna sotto gli zero gradi». Un discorso che vale per le tensostrutture, i palloni pressostatici o i capannoni industriali, in un settore che prospetta nuove evoluzioni: «In Cina, dove le strutture hanno dimensioni spaventose, abbiamo sperimentato una nuova soluzione per riscaldare dall'alto, con un lancio dell'aria molto lungo e una struttura specifica che consente all'aria di arrivare al suolo con risultati molto soddisfacenti. Siamo partiti con un progetto pilota, ora abbiamo richieste per migliaia di unità». Un altro aspetto da non trascurare è la purificazione dell'aria, condizione che rimarrà essenziale anche nel post-pandemia: «I nostri apparecchi erano dotati di filtri sofisticati anche prima dell'emergenza COVID perché obbligatori quando si lavora in ambito alimentare e sanitario. Così come ci affidiamo a partner storici quando si tratta di studiare un impianto completo di purificazione dell'aria perché la tendenza dei centri è di avere un prodotto chiavi in mano, senza singole forniture. All'estero è così da tempo, ora anche l'Italia si sta adeguando. Ma lavorare a livello internazionale abitua a essere flessibili e innovativi perché ogni volta cambiano le norme, il clima, la tipologia di costruzione, gli usi e le abitudini. Noi dobbiamo offrire soluzioni efficienti e accessibili». Gestori e appassionati di padel ringraziano sentitamente.