



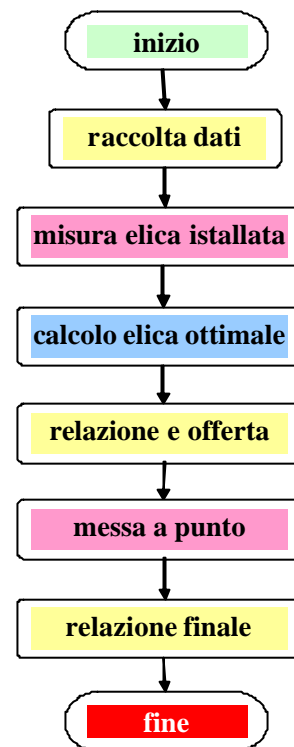
Se hai una moto, dice la Pirelli, hai due modi per migliorarla : uno anteriore e uno posteriore.
 Se hai una imbarcazione, diciamo noi, hai solo un modo (*bipartisan*) di migliorarla : la **destrorsa** e la **sinistrorsa**. Parliamo ovviamente delle **eliche**.

Abbiamo già segnalato in precedenti *newsletters* (vedi www.ecometsas.it) le cattive condizioni delle eliche delle imbarcazioni su cui interveniamo. Anche se le eliche non sono critiche per la sicurezza, come lo sono le gomme di una moto, non per questo si possono sottovalutare le conseguenze di una loro cattiva scelta o di una loro mancata manutenzione : **prestazioni inferiori** alle ottimali, aumento dei **consumi** di combustibile, fastidiosi **vibrazioni** a poppa, **cavitazione** eccessiva con conseguente erosione delle pale e caduta di spinta.

In questo periodo siamo nel pieno della stagione estiva e praticamente tutte le imbarcazioni sono in acqua e spesso in navigazione. E' il momento migliore per "**annotare**" tutte le cose che non vanno come vorremmo e che potrebbero essere sistemate nel corso della prossima sosta invernale.

Da parte nostra abbiamo messo a punto una metodo-

logia in **sei passi** che applichiamo ad intervento (vedi diagramma di flusso). La prima attività è quella della **raccolta dati**. Ecco perché suggeriamo di annotare con accuratezza tutti i fenomeni indesiderati riscontrati in questo periodo di uso intenso. Facendo un paragone medico, prima di tutto occorre una buona **anamnesi** ed una precisa descrizione dei **sintomi**. Poi iniziano le indagini e viene formulata la diagnosi.



Nel diagramma qui sopra le attività evidenziate in **giallo** sono di tipo informativo (dati e relazioni), quelle evidenziate in **rosa** sono attività operative e quelle in **azzurro**, infine, sono attività tecniche di calcolo.

Il nostro **check up**, completamente **gratuito**, comprende le prime quattro attività fino alla stesura della relazione con le **proposte di ottimizzazione** e la relativa offerta. Qualora il Cliente accetti l'offerta si passa alla fase operativa di messa a punto delle eliche ed alla stesura della relazione sull'intervento effettuato.

Dedicheremo le prossime *newsletters* alla descrizione dettagliata di ciascuna di queste attività : vorremmo che i nostri potenziali Clienti siano a conoscenza di quanto può essere fatto per **migliorare le prestazioni** dell'imbarcazione.