

Cose nuove PER COSTRUIRE

Start-up, imprese, centri di ricerca, soluzioni, materiali, idee: l'evento di Bolzano ha approfittato del format digitale per far conoscere meglio le idee più innovative

di *Valentina Anghinoni e Veronica Monaco*



Concentrati sulle coperture

Cesare Bianchi

Official Sales Representative Firestone
Building Products Emea
(Europe-Middle East-Asia)
www.firestonebpe.it

«Firestone Building Products fa parte del gruppo Firestone, un marchio noto a livello mondiale nel settore degli pneumatici. La divisione nasce oltre 40 anni fa negli Usa e attualmente è una tra le aziende leader a livello mondiale nella produzione di isolanti in PIR e di sistemi di impermeabilizzazione in EPDM e TPO. Queste sono anche le soluzioni che vanno per la maggiore in Europa, tanto che, oltre a essere prodotte negli States, possono contare

anche su uno stabilimento di produzione in Spagna, per le membrane EPDM e, da un paio di anni, di uno stabilimento a nord della Germania per gli isolanti in PIR. Fino a gennaio 2021 facevamo parte del gruppo giapponese Bridgestone, adesso siamo stati acquisiti dal gruppo franco-svizzero LafargeHolcim che, con questa pietra miliare nel suo processo di trasformazione, punta a diventare il leader globale nell'edilizia innovativa e sostenibile. Abbiamo partecipato a questa edizione digitale di Klimahouse principalmente perché siamo partner di Alpewa, nostro distributore esclusivo in Italia nei sistemi di copertura: c'è una forte sinergia tra le nostre aziende per cui cerchiamo sempre di portare avanti insieme i progetti legati a fiere e pubblicazioni. Tra i prodotti Alpewa più innovativi ci sono l'EPDM di Firestone e l'alluminio Prefa, azienda con cui abbiamo trovato diversi punti in comune, legati alla sostenibilità e all'approccio con gli installatori, ai quali offriamo servizi di training. Attualmente per la formazione abbiamo adottato un approccio itinerante, ma probabilmente già

il prossimo anno ci organizzeremo in maniera più stabile, forse proprio nell'area di Bolzano. Con Andrea Favale, referente marketing Alpewa, abbiamo puntato sulla sponsorizzazione su social media come LinkedIn, Facebook e Instagram, dando molto peso all'evento e condividendone i contenuti con i nostri contatti. Il 2020 è stato un anno complicato, ma anche molto produttivo, abbiamo avuto un aumento delle vendite in tutti i nostri comparti, con una crescita particolarmente interessante del lining, riferito alla costituzione di riserve idriche. L'aspetto della sostenibilità e sicurezza idrica, infatti, è sempre più urgente e sentito. Dal 2021 mi aspetto una ulteriore possibilità di crescita, perché ci sono margini di espansione ancora molto ampi nel nostro settore in Italia. Con Alpewa abbiamo avuto una crescita del 10 - 15% e, solo in qualità di Firestone BP, in Italia, del 20% circa. Ci aspettiamo una crescita analoga anche per l'anno in corso, forse addirittura con ulteriori possibilità di incremento, in base alla spinta che arriverà dall'acquisizione da parte di LafargeHolcim».



Arriva l'onda del Bim

Maicol Gatto

direttore commerciale FERMAT Design
www.fermatdesign.it

«Siamo consulenti per il Bim nel Triveneto, Toscana e Sicilia e rivenditori ArchiCad, il software per il Bim (Building Information Modeling). Il mio socio, Federico Lenarduzzi, Ceo e fondatore della società, ha costituito l'azienda all'incirca trent'anni fa. Poi, da una decina d'anni è partito il servizio di consulenza Bim, più o meno da quando si è cominciato a parlare di progettazione integrata. Il Bim ha preso piede in misura crescente da quando è entrata in vigore la legge per gli appalti pubblici, ma come strumento di lavoro esiste già da più di trent'anni e tanti già lo usavano senza sapere cosa fosse. Penso che la vera onda stia arrivando quest'anno. Il principale ostacolo alla diffusione è la paura del cambiamento, insieme a una mancanza di cultura. Utilizzare il Bim significa cambiare modo di progettare e, a cascata, cambiare il modo di gestire tutta la filiera della progettazione. Insomma, a frenare la diffusione di questa innovazione è stata la paura di uscire dalla propria zona di comfort, nonostante i vantaggi che offre. Mi piace mostrare ai clienti una vignetta che rappresenta due uomini preistorici intenti a spingere, con molta fatica, un carretto con le ruote quadrate. I due, alla proposta di sostituire le ruote quadrate con ruote tonde, rispondono di non aver tempo per queste cose. Fa sorridere, certo, ma anche riflettere su quali sono le difficoltà nell'adottare soluzioni innovative. Tornando nel presente, con le nuove tecnologie, i rilievi possono essere totalmente integrati, attra-

verso qualsiasi software Bim. Ci rivolgiamo a chiunque faccia parte dell'ambiente della progettazione, dal piccolo geometra che sta cominciando a introdurlo nel suo lavoro, fino alla grande impresa di costruzione che ha bisogno di uno strumento per una più efficace gestione del cantiere e, non secondariamente, per gestire in prospettiva le successive manutenzioni. Abbiamo deciso di rinnovare la nostra partecipazione al Klimahouse per il quinto anno consecutivo e penso che sia stata una buona occasione per rinsaldare i contatti con i nostri clienti, che sono stati felici di trovarci in fiera, persino in questa forma insolita. Apprezziamo la semplicità di poter raggiungere la fiera, fare riunioni e seguire eventi direttamente da casa, anche se penso che la stretta di mano sia insostituibile. Abbiamo promosso la nostra presenza all'evento con newsletter e anche attraverso campagne social su Facebook, WhatsApp e Telegram. Il 2020 è andato bene, con il fatturato in leggero aumento rispetto all'anno precedente. Il 2021 è esploso, in senso positivo: rileviamo che le persone sono molto più a loro agio con i diversi tool digitali».



Integrazione software per il Bim

Carmelo Biondo

architetto e docente di FERMAT Design
www.fermatdesign.it

«Con l'avvento del Bim i professionisti hanno bisogno di software che li aiutino non solo nella progettazione, ma anche nella gestione della complessità del progetto in termini di costi, tempi, sinergie con le imprese e le maestranze. FERMAT Design, nata nel 2006, offre soluzioni informatiche per il Bim, tra cui Bexel, suite integrata con soluzioni 3D, 4D, 5D e 6D, o il famoso ArchiCad dell'azienda ungherese Graphisoft. La cosa bella di questi software è che si tratta di veri modellatori 3D, che offrono la possibilità di collaborare online con molti altri progettisti in vari sedi e spazi di lavoro. La nostra azienda vuole essere al centro di una vera e propria rete a supporto dei professionisti, con servizi di assistenza tecnica e formazione. Il lavoro assiduo fatto in questi anni ci ha ripagato, abbiamo avuto ottimi risultati nonostante il lockdown. Il mondo è cambiato, c'è bisogno aggiornarsi e aprirsi alla tecnologia. Personalmente è la prima volta che partecipo a una fiera digitale. Klimahouse è stato un modo per trovare spunti interessanti, anche se preferisco parlare con le persone faccia a faccia».



Rifiuti domestici e scarti agricoli si riutilizzano

Saverio Danubio

Ceo e founder di Blue Wings Composting
www.bluewingscomposting.com

«L'azienda si occupa di soluzioni sostenibili per la gestione degli scarti organici, che si basano sull'utilizzo di insetti (Insect based sustainable solutions). Blue Wings è nata due anni fa ed è ancora un progetto satellite di una start-up innovativa, Rethink sustainable solutions, ma presto diventeremo anche noi una start up autonoma. In questi ultimi mesi ci siamo focalizzati sul lavoro di ricerca e sviluppo, siamo entrati nel network di Green European Capital 2021, nel cui contesto abbiamo presentato un progetto dimostrativo all'interno di una scuola. Attraverso l'utilizzo di bio-agenti, abbiamo trasformato gli scarti della mensa in fertilizzanti per il giardino e per alimentare le galline. All'interno della filiera delle costruzioni, il nostro contributo si inserisce nel contesto dell'economia circolare, in particolare nel riutilizzo degli scarti domestici: il rifiuto viene trasformato dagli insetti in un fertilizzante, per esempio per l'alimentazione di sistemi idroponici, relativi all'agricoltura verticale, o di acquaponica, cioè allevamento pesci e ambienti acquatici. Il sistema di termocompostaggio invece prevede la produzione di calore, sfruttando i residui vegetali e i naturali processi di compostaggio. Durante il processo di compostaggio, infatti, la materia organica viene trasformata in compost dai microrganismi. In questa fase viene prodotto calore, in quanto le reazioni in gioco sono

simili a quelle della combustione. Nato negli anni '70 dall'esperienza del permacultore francese Jean Pain, il termocompostaggio è una realtà ancora poco diffusa in Italia, ma già discretamente sviluppata nel Nord Europa. Ci rivolgiamo con le nostre soluzioni alle farm (aziende agricole), ma anche a quelle che gestiscono le produzioni alimentari con un servizio di consulenza e analisi degli sprechi. E, infine, anche al singolo utente e alle piccole comunità, con soluzioni semplici e pratiche. Un impianto di termocompostaggio ha bisogno di uno spazio che va dai 10 ai 50 metri quadri. La tecnica prevede la costruzione di un cumulo cilindrico fatto di ramaglie, letame, sfalci erbosi e altra materia organica vegetale, all'interno del quale vengono poste delle serpentine percorse da acqua o altro fluido termovettore. Una pompa permette la circolazione dell'acqua, che viene generalmente conservata in un accumulo termico. Un semplice impianto idraulico realizzato con tubi in polietilene e una piccola pompa elettrica consente di estrarre acqua calda, che può essere sfruttata per la produzione di acqua calda sanitaria, per il riscaldamento di ambienti domestici e per altri usi, come in serre o piscine riscaldate. Ci siamo rivolti a Klimahouse perché il nostro core business sposa perfettamente la filosofia della casa come entità indipendente dal punto di vista delle risorse, per un ambiente costruito più in armonia con l'ecosistema, così come riprende il claim della fiera: Costruire bene, vivere bene. Il lockdown sotto molti aspetti non ci ha aiutato, ma d'altra parte lo spostamento del mercato verso piattaforme digitali ci ha permesso di avvicinarci a più realtà settoriali, come quelle che si sono radunate in questa tre giorni sulla sostenibilità di Bolzano. L'edizione digitale sembra che possa moltiplicare la possibilità di avviare contatti anche se bisogna vedere quanti di questi possano trasformarsi in solide partnership o in business. Il 2020 è stato dunque un anno difficile, abbiamo dovuto sospendere o annullare alcune iniziative, ma è stato invece positivo sotto il profilo del networking. Nel 2021 intendiamo raccogliere i frutti del lavoro svolto nell'anno appena concluso».



Il digitale, successo certificato

Cecilia Puppo
direttore tecnico Qncert
www.qncert.it

«Qncert è un organismo di certificazione di prodotti da costruzione nato nel 2012, specializzato in strutture metalliche e prodotti costituenti, canne fumarie e sistemi camino, generatori d'aria calda e tubi radianti a gas. Siamo riconosciuti dalla Commissione Europea per la certificazione del controllo della produzione in fabbrica dei prodotti da costruzione. Lavoriamo sia in Italia che all'estero, in particolare Cina e Corea. Abbiamo un laboratorio prove, con sede a Piacenza, e supportiamo i nostri clienti anche con attività di consulenza e analisi del profilo ambientale dei prodotti e delle produzioni, quindi LCA, EPD e Carbon Footprint. L'attenzione su questi temi è molto alta, quindi ci aspettiamo una crescita nei prossimi anni. Questo è il primo anno che visito Klimahouse: ho trovato la fiera digitale molto interessante e molto ben organizzata, soprattutto per quanto riguarda gli incontri B2B. Si risparmia tempo e denaro per gli spostamenti, anche se manca il contatto umano e la possibilità di vedere i prodotti dal vivo. Sicuramente in futuro una parte della fiera potrebbe comunque essere mantenuta in remoto».

ISOTEC
Il sistema termoisolante



Sopra solo cielo. Sotto solo Isotec.

ISOTEC consente di realizzare coperture isolate e ventilate, con tutti i tipi di struttura portante ed è compatibile con qualsiasi rivestimento, dalle tradizionali tegole alle più moderne soluzioni continue in metallo. Il tutto con la massima efficienza energetica ed un'eccezionale rapidità di posa. Anche nella soluzione Isotec Parete per facciate isolate e ventilate.

isotec.brianzaplastica.it





L'innovazione è fatta di aria

Marco Scaramelli
direttore tecnico FBP
www.fbplace.it

«FBP è l'acronimo di Future is a Better Place. La nostra azienda si occupa di efficienza energetica ed è nata nel 2017 come spin-off dello storico gruppo Focchi, fondato nel 1914, e oggi tra i leader internazionali nella progettazione e realizzazione di sistemi di involucro edilizio complessi. Il know-how maturato nella costruzione di edifici vetrati ha portato il gruppo a costituire un team, poi diventato azienda a parte, dedicato proprio all'ottimizzazione delle performance energetiche e di comfort degli edifici, in particolare quelli vetrati, che spesso hanno un alto impatto energetico e sono sinonimo di discomfort, soprattutto nella stagione estiva. Oggi FBP si occupa di efficienza energetica per edifici vetrati e opachi, sia in ambito industriale che terziario. Negli anni abbiamo integrato nel team esperti con competenze in ambito impiantistico, e da qualche tempo abbiamo iniziato a occuparci anche di qualità dell'aria. Proprio in questo ambito abbiamo presentato Fybra, un sistema innovativo che analizza la qualità dell'aria all'interno degli ambienti, con cui abbiamo vinto quest'anno il Klimahouse Prize, nella categoria Innovation, e l'anno scorso il Future Hub Award come start up innovativa, sempre nell'ambito di Klimahouse. Tipicamente, nel terziario si fa ricorso alle unità di trattamento aria, ma sono sistemi che da un lato hanno un costo piuttosto significativo, e dall'altro prevedono interventi piuttosto invasivi, che spesso necessitano lo sgombero dell'edificio per la realizzazione dei lavori, e ciò in luoghi come

uffici, Rsa o scuole non è sempre così facile. Così abbiamo ideato Fybra, un sistema di intelligenza artificiale che analizza le specifiche condizioni degli ambienti e indica le modalità e i tempi di ricambio necessari per massimizzare la qualità dell'aria e contrarre al massimo i consumi. Il primo prototipo di Fybra è del luglio 2018, la prima installazione risale a gennaio 2020. Le nostre previsioni di crescita erano molto più lente e costanti nel tempo, invece con l'esplosione della pandemia da coronavirus, abbiamo riscontrato un vero e proprio boom di richieste. La qualità dell'aria e la sua gestione negli ambienti sono diventati temi centrali. Ci siamo trovati a dover lavorare molto e anticipare anche alcuni investimenti. Sul lato dell'efficienza energetica, invece, sia nel settore industriale che terziario, il 2020 ha riscontrato una contrazione. C'è un clima di attesa generale, vedremo come andrà quest'anno, che invece, è iniziato molto bene per il comparto qualità dell'aria. Penso che Klimahouse sia una vetrina molto importante in Italia, non solo per le tecnologie che riguardano l'efficienza energetica e la qualità della vita all'interno degli edifici. È la prima fiera digitale a cui l'azienda partecipa. Sicuramente è positivo il fatto di presenziare agli eventi senza doversi spostare, tuttavia manca il contatto diretto con le persone e un feedback immediato su quanto la fiera sia partecipata».



Comfort attento all'ambiente

Sabrina Bernardello
ufficio marketing
e comunicazione Eca Tech
www.ecatech.it

«Ci occupiamo di energie rinnovabili, con soluzioni per privati e aziende che hanno come obiettivo l'efficienza energetica e il comfort. Da quarant'anni offriamo al comparto edilizio i nostri prodotti che spaziano dal fotovoltaico alla climatizzazione, impianti di solare termico ed eolico, da sempre con rispetto verso le tematiche ambientali. Come già avvenuto negli scorsi anni, in cui abbiamo presenziato alle edizioni tradizionali della fiera, anche quest'anno partecipiamo a Klimahouse in versione digitale per incontrare il nostro target, progettisti e architetti. Negli ultimi anni, la manifestazione ha iniziato a ospitare tantissimi costruttori di case in legno, un comparto dove i nostri sistemi si adattano alla perfezione. Pensiamo che la provincia di Bolzano sia un territorio interessante, ricco di stimoli e di professionisti all'avanguardia, una regione in cui vorremmo essere presenti in maniera più capillare. Klimahouse Digital Edition è la nostra prima esperienza fieristica digitale: ho apprezzato la campagna commerciale organizzata e il supporto che ci è stato dato dall'ente fiera per comprendere al meglio il funzionamento della piattaforma. Anche gli eventi proposti hanno catturato il nostro interesse, per la varietà di tematiche affrontate, senza mai cadere nel banale. L'unica difficoltà, come espositori, è stata quella di creare i match con i nostri target di riferimento, ci aspettavamo di ricevere più richieste e

invece abbiamo dovuto adoperarci molto. A volte non è stato facile o possibile metterci in contatto, forse a causa delle dinamiche un po' diverse rispetto al format tradizionale. Di solito ricevevamo nel nostro stand molti installatori con i loro progetti e quest'anno abbiamo notato una loro parziale assenza all'evento. Però mi è piaciuta l'iniziativa del catalogo dei prodotti e il format-video di presentazione delle aziende e dei loro prodotti. In fin dei conti siamo contenti, rispetto al passato abbiamo stabilito molti contatti con visitatori ed espositori esteri, forse più a loro agio con un format digitale. È stata l'occasione per aprirci a nuovi mercati, specie quello delle case mobili, legato al settore del turismo, dove siamo già presenti. A ogni fiera solitamente ci mettiamo in contatto con una lista di persone che ci sono già venute a trovare, magari offrendo un biglietto omaggio; abbiamo inviato mail e newsletter e usato anche i social media. Per quanto riguarda gli affari, il nostro 2020 è stato condizionato dalla pandemia, che ha frenato una fetta importante del nostro business, quella legata al settore del turismo. Meglio, fortunatamente, la climatizzazione e il riscaldamento nei settori civile e residenziale, che hanno potuto lavorare nonostante le limitazioni imposte dall'emergenza sanitaria».

Innalza la sicurezza degli accessi



I dissuasori Hörmann rappresentano la soluzione ideale per regolare gli accessi di aree private e pubbliche.

Le linea Security Line offre soluzioni con un design perfettamente integrabile in svariati contesti architettonici. Le diverse esecuzioni garantiscono una protezione ai più alti livelli di categoria.

Trova la tua soluzione su hormann.it.



www.hormann.it
info@hormann.it

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Un nastro ad hoc per i serramentisti

Aldo Guardini
direttore tecnico Roverplastik
www.roverplastik.it

«Nata nel 1965 come azienda per la produzione di avvolgibili in plastica, Roverplastik negli anni ha arricchito la sua offerta per i serramentisti, aggiungendo guarnizioni, cassonetti, monoblocchi e le migliori soluzioni e tecnologie per il foro finestra. In questo percorso l'azienda ha coltivato e sviluppato le competenze necessarie per gestire il foro finestra a 360 gradi, sviluppando una expertise che può mettere a servizio dei suoi clienti serramentisti e imprese. Quest'anno abbiamo anche iniziato a ragionare in termini di filiera integrata: per fare la differenza sul mercato, vogliamo infatti qualificare il rapporto che ci unisce ai clienti, andando al di là del semplice prodotto, e innovando i nostri tradizionali canali di comunicazione. Un esempio è proprio la partecipazione all'edizione virtuale di Klimahouse, dove abbiamo presentato nuovi sistemi vetro, tra cui il kit Adeglass Plus. Si tratta di un nastro biadesivo per un incollaggio semi-strutturale tra anta e vetrocamera. Soluzione in linea con le più attuali tendenze del mercato, che vedono il diffondersi di finestre con profili sempre più sottili. In questa tipologia di serramenti, con elementi vetrati sempre più grandi e sezioni di anta dall'impatto estetico sempre più ridotto, l'incollaggio telaio/vetro diventa un elemento di una certa complessità, che vede confluire istanze di sicurezza e massimizzazione delle prestazioni. Forti della nostra esperienza, oltre a questo kit innovativo abbiamo sviluppato anche un metodo dal risul-

tato garantito, che mettiamo a disposizione dei serramentisti attraverso un filmato che spiega come utilizzare il prodotto e i risultati che si possono ottenere. Insomma, c'è uno sforzo di immedesimazione nei confronti del cliente, a cui offriamo tutte le informazioni necessarie per svolgere con serenità il proprio lavoro, sfruttando le opportunità offerte dal mondo digitale. Klimahouse è stata l'occasione per rimettersi in discussione e fare uno sforzo per ideare tecniche comunicative completamente nuove per l'azienda. Il 2020 è stato un vero choc, ma è stato un trauma positivo, che ha permesso di rimetterci in discussione e capitalizzare il fatto di avere una struttura dinamica, snella, in grado di reagire velocemente. La situazione è difficile e imprevedibile, ma siamo ottimisti e continuiamo a pianificare per il futuro».



È boom per i trasformatori elettrici

Matteo Frighi
direttore generale
Costruzione Elettrica Desiana
www.ceditaly.it

«Costruzione Elettrica Desiana è specializzata nella produzione di trasformatori elettrici per imprese industriali nell'ambito di grandi progetti, ferrovie ed edifici. La nostra è un'attività un po' particolare, ma abbiamo voluto partecipare comunque a Klimahouse nell'ambito degli incontri realizzati dalla rete Enea-Een, avendo anche interessi nel mercato della fornitura di energia elettrica per gli edifici. Abbiamo già partecipato ad altre fiere digitali nel corso del 2020, e in effetti, vista la situazione, non ci sono altre possibilità. Questi format potrebbero avere sviluppo anche in futuro: la possibilità di rimanere in contatto e aggiornati sulle novità del settore, senza doversi necessariamente spostare, potrebbe rivelarsi interessante. Il mercato italiano è un po' più stabile rispetto ad altri mercati. Lo scorso anno abbiamo avuto commesse importanti, che hanno portato a un aumento del fatturato nell'ordine di due cifre. Riteniamo di riuscire a mantenere questo trend positivo, siamo molto orientati verso l'estero, perché il mercato nazionale al momento non è molto dinamico».

SOLUZIONI PER IL COMFORT ABITATIVO E LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

Interventi detraibili con il SUPERBONUS EDILIZIA DEL 110%

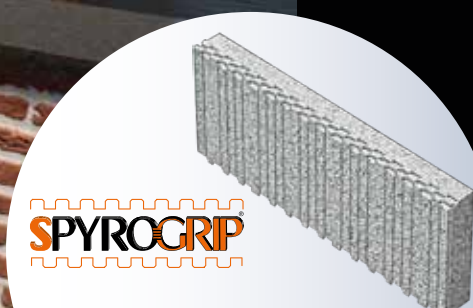
Per maggiori informazioni, visita il sito www.pontarolo.com



Consente di isolare sia internamente che esternamente l'edificio e di ottenere valori elevati in termini di trasmittanza termica a parità di spessori grazie all'utilizzo dell'EPS Twinpor™ a conducibilità migliorata, recuperando così spazio abitativo.

TWINPOR™, L'EPS TRASPIRANTE CHE ASSICURA ELEVATO ISOLAMENTO

- ➔ POSA FACILE E VELOCE
- ➔ ANCORAGGIO SALDO E SICURO
- ➔ DIVERSE DIMENSIONI DISPONIBILI
- ➔ AUTOMATICAMENTE COMPLANARE



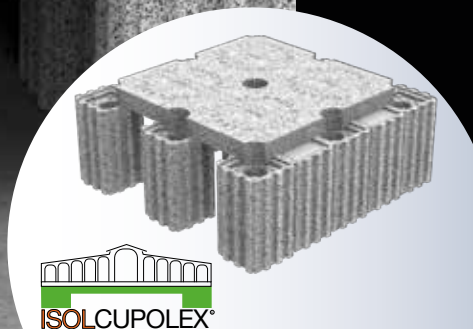
IL CAPPOTTO TERMICO CON PANNELLI PERFETTAMENTE ACCOPPIATI GRAZIE AI DENTI DI AGGANCIO



La superficie superiore piana consente una corretta posa di rete ed eventuali impianti, oltre ad assicurare un minor consumo di calcestruzzo. Il piede di sostegno, costituito da un unico pezzo, riduce i tempi di costruzione.

OTTIMA PEDONABILITÀ E POSA DIRETTA DI IMPIANTI O RISCALDAMENTO A PAVIMENTO

- ➔ STOP AI PONTI TERMICI
- ➔ ALTEZZA DA 11 CM A 250 CM
- ➔ ELEVATI VALORI DI TRASMITTANZA
- ➔ RIDOTTO SPESSORE DEL PAVIMENTO



IL VESPAIO AERATO ISOLATO A CAPPOTTO

PONTAROLO
ENGINEERING

Pontarolo Engineering Spa

San Vito al Tagliamento (PN) - +39 0434 857010 - info@pontarolo.com - www.pontarolo.com



Pompe di calore con manutenzione da remoto

Eros Ferrari
responsabile commerciale GeoSun
www.geo-sun.com

«GeoSun è il distributore italiano del brand austriaco iDM Energiesysteme, specializzato in pompe di calore, sia ad aria che geotermiche, con cui collaboriamo da più di 40 anni. Sono prodotti affidabili, in grado di offrire comfort costante con il minor consumo energetico, per impianti di ogni dimensione, da 2 kW a 1,5 MW di potenza termica. Queste soluzioni sono dotate di dispositivi intelligenti in grado anche di anticipare le previsioni meteorologiche e adattare i fabbisogni energetici alle abitudini individuali. In più, essendo connesse in rete, sono gestibili dal nostro ufficio in remoto. I tecnici, inoltre, hanno la possibilità di consultare tutto lo storico della macchina fino ai due anni precedenti. La nostra rete di vendita è presente in tutta Italia, supportata da una struttura di 40 centri assistenza. Klimahouse è la prima fiera digitale a cui partecipiamo: siamo sempre stati presenti alla manifestazione e volevamo esserci anche quest'anno. Il 2020 è stato un anno eccezionale per l'azienda, che ha raggiunto risultati inaspettati. Il 2021 sembra essere partito bene, anche se resta da capire quanto inciderà sull'economia generale la crisi innescata dalla pandemia. Per il mercato dell'edilizia il superbonus mi lascia alquanto perplesso: c'è ancora troppa confusione e, se si legge tra le righe, non è poi così facile mantenere quanto promesso. In ogni caso ci sono troppi incentivi diversi. Se vogliamo davvero perseguire obiettivi di sostenibilità e riqualificazione, è necessario semplificare».



Progetti per energia rinnovabile e geotermia

Luc Pockelé
ingegnere e titolare di Red
www.red-srl.com

«Red si occupa di efficienza energetica, monitoraggio energetico e microclimatico in edifici e beni culturali, e consulenza per piccole e medie aziende. L'azienda è nata nel 2006 come spin-off del Cnr nel campo della sperimentazione e monitoraggio del microclima, poi si è evoluta nel campo della geotermia e dell'energia rinnovabile. Operiamo prevalentemente in Veneto, ma siamo anche partner di diversi progetti europei di ricerca, come Europei FP7 e Horizon 2020, che ci permettono di operare anche all'estero. Abbiamo casi studio e progetti in Belgio, Spagna, Romania, e altri Paesi. Abbiamo deciso di essere presenti a Klimahouse, un po' per curiosità nei confronti dell'edizione digitale, un po' perché vorremmo sviluppare dei nuovi contatti. L'anno scorso avevamo già partecipato alla manifestazione presentando il progetto europeo Innovee, di cui siamo stati partner, dedicato alla ricerca di soluzioni per il riciclaggio dei rifiuti provenienti dall'attività di costruzione e demolizione di edifici».



Progettisti in movimento

Fulvio Stradijot
managing director e co-founder Area 3
www.areatre.net

«Area 3, A human motion lab, è nata nel 2009, si è insediata nel Parco tecnologico scientifico di Porto Conte Ricerche, in provincia di Alghero, un hub tecnologico della regione Sardegna all'interno di un parco naturale molto bello. Ci occupiamo di due temi fondamentali: lo sviluppo tecnologico di tutto ciò che concerne il movimento umano (sport, disabilità, wellness, fitness e riabilitazione); l'altro tema si collega al mondo dell'architettura e dell'interior design, riprendendo le conoscenze di queste discipline per applicarle al wellness degli spazi architettonici. Lavoriamo a fianco degli architetti con un servizio di consulenza volto a dare risalto al ruolo della persona nello spazio architettonico. Siamo nati come sviluppatori di tecnologia, con un progetto in collaborazione con l'Università di Sassari e alcuni consulenti specializzati nelle aree illuminotecnica e olfattiva: una tecnologia che trasforma il suono ambientale in transizioni dinamiche luminose, per coinvolgere gli utenti in un'esperienza multisensoriale in grado di intensificare le sensazioni di benessere psicofisico. Per fare un esempio, in un centro benessere verosimilmente vogliamo creare un ambiente rilassante, anche grazie alla musica zen di sottofondo: possiamo andare oltre e accompagnare la melodia con un'illuminazione dinamica personalizzata che contribuisca a diffondere l'effetto desiderato, magari completando il tutto con sensazioni a livello olfattivo. L'applicazione

di questa tecnologia è rivolta al B2B, dunque ad altre aziende produttrici che vogliano utilizzarla per i propri prodotti di design, oppure per impianti di illuminazione smart. Il progetto di ricerca è terminato solo pochi mesi fa, quindi abbiamo cominciato solo adesso a promuoverci sul mercato, sia verso architetti e progettisti, sia verso potenziali aziende partner, con lo scopo di trasformare il nostro prototipo in un prodotto. Questa edizione digitale di Klimahouse è stata una delle prime occasioni per confrontarci con i nostri potenziali clienti-partner: cerchiamo collaboratori che condividano con noi la sensibilità su queste tematiche. La regione Sardegna ci ha spinto a partecipare a questo evento, una bella vetrina per la nostra offerta e anche la prima vera e propria fiera digitale, nel settore delle costruzioni, alla quale abbiamo presenziato. Alle persone empatiche (ma non solo) manca il potersi incontrare dal vivo per stabilire un contatto fisico con i propri interlocutori, nondimeno il digitale offre opportunità interessanti e la comodità di partecipare dalla propria casa. Per noi nel 2020 sono saltate molte opportunità, ma non ci siamo fermati per nulla. Quest'anno confidiamo di trovare partner interessati a portare avanti un progetto comune e innovativo, focalizzato sul benessere a tutto tondo dell'essere umano».



Tutto per la Passivhaus

Maria Grazia Novo
architetto specializzato
nella progettazione di Passivhaus
www.mariagrazianovo.it

«Nel 2005 ho voluto provare con mano la progettazione secondo gli standard Passivhaus e ho realizzato la casa in cui vivo secondo questa filosofia, per poter verificare personalmente la funzionalità e l'efficacia del sistema. Nel 2008 ho costituito l'associazione IG Casa Passiva Piemonte, con cui organizziamo iniziative, convegni e corsi di formazione per le stesse imprese. Tre anni fa l'associazione ha aderito alla Federazione Italiana Passivhaus, a sua volta diventata membro dell'International Passive House Association. Klimahouse è stata una bella esperienza: è la prima fiera digitale a cui ho partecipato come visitatore e mi è piaciuta molto. Ho avuto modo di avere incontri B2B diretti, senza perdere di vista il mio lavoro. Solitamente in fiera cerco prodotti innovativi che possano risolvere le difficoltà che si presentano in cantiere. Per esempio, per le case di nuova costruzione, già da qualche anno sto utilizzando un isolante che permette di annullare il ponte termico già in partenza, oppure un prodotto liquido, utilizzato a spruzzo o a pennello, che consente di sostituire l'intonaco, completando velocemente la tenuta all'aria della casa. Rispetto a quando ho iniziato a occuparmi di Passivhaus, devo dire che le aziende si sono evolute moltissimo, ci sono prodotti davvero innovativi, anche sul fronte della sostenibilità e del benessere. Noto, però, ancora una certa discrepanza rispetto alle competenze di maestranze e professionisti. Oggi giorno si parla

tanto di efficienza energetica e case in classe A, ma è importante verificare sempre i reali requisiti dell'edificio. Non sempre quello che viene proposto in classe A, poi lo è davvero. Invece, se una casa è costruita secondo gli standard Passivhaus è sicuramente in classe A. La pandemia ha permesso alle persone di essere più consapevoli di che cosa vuol dire vivere la propria casa e condividere gli ambienti. Ci sarà dunque sempre più bisogno di ristrutturare, e in prospettiva rendere le abitazioni salubri e passive».



Buone prospettive per isolanti e pannelli metallici

Gianluca Rigamonti
key account e technical advisor
di Manni Green Tech
www.mannigroup.com

«Da azienda di famiglia Manni è diventata una famiglia di aziende. Operativa nel mercato dell'acciaio e delle soluzioni isolanti, nel corso dell'ultimo decennio si è indirizzata anche verso un settore innovativo, quello dei semilavorati a freddo, creando la divisione Green Tech. L'evoluzione nel mondo dell'acciaio ha avuto un'accelerazione significativa in questi anni e notiamo un grande interesse verso le nuove tecnologie. A Klimahouse Manni Group ha partecipato con la divisione Isopan, leader nella produzione di isolanti e pannelli metallici per facciate ventilate, oggi di grande attualità. È stato interessante parlare con progettisti e Klimahouse è stata un'opportunità in un momento non facile per le pubbliche relazioni. Di sicuro l'edizione digitale è un format che può crescere e speriamo abbia lo sviluppo che merita. Ci è già capitato di partecipare a eventi di questo tipo e stiamo sfruttando al massimo la comunicazione. Anche perché il 2020 è stato un anno particolare: abbiamo lavorato molto per non registrare perdite e siamo riusciti a recuperare, anche grazie alla tecnologia innovativa che proponiamo sul mercato. I trend fanno presagire uno sviluppo anche per il prossimo anno, grazie anche ad alcune novità che abbiamo in programma. Nel corso della primavera lanceremo un nuovo sistema modulare di blocchi costruttivi antisismici ad alte prestazioni energetiche e acustiche, e stiamo investendo molto sulla parte architettonica e di design».



Il 2021, sfida positiva

Cristian Chinello
head of foreign market Isotex
www.blocchiisotex.com

«Questa edizione digitale di Klimahouse è stata per noi di Isotex un "esperimento" che, come altre fiere digitali a cui l'azienda ha partecipato, soprattutto all'estero, ha cambiato il modo di esporre i propri prodotti. Isotex ha sempre partecipato a questa importante manifestazione in quanto, in Italia, ha un'ottima visibilità in tema di risparmio energetico ed è la piazza perfetta per presentare materiali innovativi come il nostro sistema costruttivo costituito da blocchi cassero e solai in legno cemento, con cui sono state realizzate oltre 400.000 abitazioni in Europa. Nonostante sia un sistema costruttivo innovativo, Isotex è sul mercato dal 1946, anno in cui il blocco è stato brevettato in Germania. Negli anni, Isotex ha maturato una notevole storicità e feedback positivi diventando Leader in Europa nella produzione di blocchi cassero e solai in legno cemento. Uno dei punti di forza del sistema costruttivo Isotex è che, con un'unica operazione di posa semplice e veloce, è possibile soddisfare tutti i requisiti delle costruzioni odierne: sicurezza antisismica, resistenza al fuoco, isolamento termo-acustico, eccellente inerzia termica e sostenibilità ambientale. Di conseguenza l'edificio Isotex diventa più prestazionale e meno costoso. Nonostante le restrizioni imposte dalla pandemia, il 2020 è stato un anno positivo e i progetti in corso sono stati portati a termine. Siamo ottimisti per il 2021 anche grazie alla spinta innescata dal superbonus 110% che rappresenterà un ulteriore sviluppo per il mercato delle costruzioni».



Il digitale è il nuovo mondo

Francesco Garolfo
ingegnere

«Ho lavorato tanti anni nel settore dell'energy management e negli ultimi anni mi sono avvicinato al mondo dell'edilizia. Attualmente lavoro su progetti con il superbonus 110%. Abbiamo fatto un po' di contratti, stiamo procedendo con la progettazione di dettaglio prima di avviare i cantieri. Il superbonus sta suscitando davvero molto interesse e le richieste sono tante, soprattutto tra privati proprietari di villette e condomini, anche medio-grandi. È una partita molto complessa, ci vogliono competenze che vanno oltre l'edilizia. Il 2020 è andato molto bene, ho avuto diverse soddisfazioni professionali soprattutto nell'ambito della ricerca applicata, mentre la seconda parte dell'anno l'ho dedicata a organizzare la nuova attività per la progettazione delle iniziative inerenti il superbonus. Il 2021 sarà l'anno di raccolta degli investimenti fatti. Ho deciso di visitare Klimahouse per conoscere nuovi prodotti e tecnologie innovative e confrontarmi con le aziende leader del mercato. Il format della fiera digitale non mi è nuovo, ho partecipato ad altre iniziative di questo tipo, che ritengo molto interessanti e meno dispersive rispetto alla fiera in presenza, grazie alla possibilità di pianificare gli incontri B2B. Certo, si perde il contatto diretto con le persone, ma forse ci stiamo abituando a questa modalità di lavoro. Credo che in futuro questi format digitali prenderanno sempre più piede, almeno il 50% degli eventi sarà organizzato così».



Consumi energetici monitorati sul cellulare

Domenico Scianguetta
responsabile sales international Tecno
www.tecnosrl.it

«Fondato nel 1999, il gruppo Tecno opera nel settore energia e accise. Dal 2005 è una Esco accreditata presso l'Authority per l'energia e offre servizi di consulenza e soluzioni di risparmio energetico per aziende di grandi, medie e piccole dimensioni. La

digitalizzazione, l'internazionalizzazione e la costante attività di ricerca e sviluppo hanno permesso di posizionarci tra i big player nel mercato nazionale. Oggi Tecno opera sul mercato italiano ed estero, fattura 18,6 milioni di euro, conta 3.600 clienti e 6.900 contratti attivi, con una crescita media del 20%. C'è un vivo interesse per i temi della digitalizzazione e del risparmio energetico. Il 2020 è andato molto bene e ci auguriamo che l'incremento rimanga costante, sperando di poter ripartire quanto prima per mostrare le nostre novità anche all'estero. Tra le varie soluzioni che proponiamo c'è KontrolOn, un innovativo sistema di monitoraggio energetico, controllo della produzione e dei consumi degli impianti.

KontrolOn consente infatti di monitorare la produzione e i consumi energetici di qualsiasi stabilimento produttivo in tempo reale, grazie a un'interfaccia disponibile sia su computer sia su cellulare. Attraverso una serie di sensori installati in azienda, siamo in grado di rilevare i dati provenienti dagli strumenti di misurazione, verificare eventuali errori e anomalie, e capire se l'impianto è più o meno efficiente. Tecno offre la possibilità di testare gratuitamente il kit KontrolOn per tre mesi, al termine dei quali propone un report dei risultati dell'attività di monitoraggio. È la prima volta che partecipiamo a Klimahouse: nel complesso la fiera è andata bene e abbiamo sviluppato contatti interessanti».



RADICSOL
DOVE INIZIA LA TUA CASA

Il Sistema completo per la trave radice delle case in legno

www.radicsol.it - info@radicsol.it



certificato CAM
incentivo 110% OK



RADICSOL è un sistema brevettato per realizzare correttamente l'attacco a terra negli edifici in legno **XLAM** o a **Telaio**





Pompa di calore con il superbonus

Laura Scandolara
responsabile marketing
and communication MyDATEC,
Gruppo Telema
www.it.mydatec.com

«MyDATEC è un brand del Gruppo Telema specializzato nella produzione e commercializzazione di sistemi per la climatizzazione dell'aria, sia per il mercato residenziale sia per il piccolo terzia-

rio. Partecipiamo da sempre a Klimahouse: crediamo molto nella fiera, da cui abbiamo avuto sempre buoni riscontri, e quest'anno non volevamo mancare all'edizione digitale. È una bella sfida ed è stata l'occasione anche per presentare ElisAir, una pompa di calore aria/aria con ventilazione meccanica controllata termodinamica, molto versatile, in grado di riscaldare, raffrescare, ventilare, deumidificare e sanificare gli ambienti, garantendo un ricambio costante dell'aria. La macchina non dispone di unità esterna, quindi ha tutti i requisiti per diventare il nuovo standard per la qualità dell'aria e il comfort ambientale. I nostri tecnici hanno inserito in questa macchina tutto ciò che i nostri clienti ricercavano. In più, oltre al monitoraggio

costante delle portate e all'assistenza costante da remoto, tra i vantaggi di ElisAir c'è anche la possibilità di rientrare negli interventi che danno accesso agli incentivi fiscali del superbonus 110%. Klimahouse è la prima fiera digitale a cui partecipiamo: penso che stia funzionando abbastanza bene, anche se non è come incontrarsi di persona. Comunque negli anni futuri l'edizione virtuale potrebbe essere unita alla fiera in presenza, magari con salottini per attivare incontri online, in modo da raggiungere persone da tutta Italia. Per MyDATEC il 2020 non è andato male, anche se ci aspettavamo qualcosa di diverso. Per il 2021 siamo più ottimisti: abbiamo presentato ElisAir, i cantieri sono aperti, si lavora, per cui pensiamo in positivo».



Torna la voglia di natura

Filippo Palazzolo
architetto, specializzato in bioarchitettura

«Sono libero professionista e titolare dello studio Architetto Filippo Palazzolo, con sede a Cinisi, in provincia di Palermo. Il mio studio è specializzato nella progettazione secondo i criteri della bioarchitettura e della sostenibilità. Inoltre, sono consulente energetico CasaClima e collaboro a livello professionale e accademico con le

università di Palermo, Roma 3 e E-campus. Quella per la progettazione sostenibile è una passione nata in giovane età e che continuo a portare avanti, mettendo in pratica le mie conoscenze e le competenze maturate come consulente energetico ed esperto in bioarchitettura. Nel 2019 ho cominciato varie collaborazioni con il settore della pubblica amministrazione salvando parte del fatturato: nel 2020 infatti la committenza privata si è ridotta del 50%. In ambito italiano, dopo un primo slancio negli anni Ottanta, la bioarchitettura è stata un po' dimenticata. Oggi, invece, complice anche la crisi pandemica, sta aumentando la consapevolezza che vivere in un ambiente salubre è una scelta primaria. E Klimahouse è l'unica realtà fieristica in Italia che porta avanti determinate posizioni.

Se qualche anno fa, pur di portare avanti un concetto di riqualificazione energetica a tutti i costi, si proponevano anche materiali poco sostenibili, oggi invece ci sono tantissime proposte di prodotti che rispettano la natura e l'uomo. Partecipo a questa fiera da sette anni, quest'anno per la prima volta in edizione digitale: è vero, manca il contatto umano, ma nella situazione attuale è l'unico modo per mantenere vivo l'interscambio culturale. Ho cercato di coinvolgere i colleghi del settore, committenti e le persone che mi conoscono per divulgare la mia partecipazione, soprattutto con i social. Mi auguro che il format digitale venga mantenuto anche quando si tornerà in presenza, perché è un modo per aumentare i contatti».

Sistema FIVPAV

Riscaldamento a pavimento



Risparmio energetico grazie al sistema FIVPAV

La riduzione dei consumi di energia degli edifici è un obiettivo inderogabile per preservare il nostro pianeta. Ciò è possibile migliorando l'efficienza del sistema involucro-impianti, adottando terminali da alimentare con fluidi a temperature basse d'inverno e alte d'estate, quali i sistemi radianti. Grazie al sistema FIVPAV, abbinato ad una pompa di calore ed ad un eventuale impianto fotovoltaico, si ottengono consumi energetici notevolmente ridotti.



In arrivo un nuovo pannello anti rumore

Celine Estienney
senior business developer
Phononic Vibes
www.phononicvibes.com

«Phononic Vibes è nata dalla ricerca di Luca D'Alessandro, durante il suo dottorato di ricerca presso il Mit (Massachusetts Institute of Technology). Siamo diventati una spinoff del PoliMi (Politecnico di Milano) nel 2018 e nel 2019 abbiamo ricevuto dei fondi d'investimento sia italiani che europei. Il nostro lavoro si rivolge a quattro macrosettori: appliances, automotive, infrastrutture ed edilizia, con importanti partner nei rispettivi ambiti. In particolare, ci occupiamo del problema del noise and vibration (rumore e vibrazione), dunque di isolamento e assorbimento. Riassumendo, l'isolamento si occupa di bloccare il suono tra due spazi mentre l'assorbimento si occupa del comfort acustico delle vibrazioni. La nostra ricerca parte dalla constatazione che le soluzioni esistenti sul mercato sono molto costose e sono principalmente legate alle prestazioni intrinseche dei materiali utilizzati. Invece, la nostra tecnologia dei metamateriali sfrutta le possibilità offerte dalla geometria dei prodotti, mettendo in secondo piano i materiali. Al momento abbiamo depositato 11 brevetti riconosciuti in Italia e a livello europeo. La collaborazione con Deutsche Bahn (*l'azienda ferroviaria tedesca, ndr*) per esempio, ha permesso di sviluppare un pannello assorbente da collocare accanto alle rotaie per limitare la propagazione delle vibrazioni alle costruzioni circostanti. È applicabile in brevi tempi e abbattendo i costi rispetto alle soluzioni

tradizionali. Oppure, MetaWindow per il settore delle infrastrutture e cantieristica, caratterizzato da un alto livello di design e personalizzazione, in grado di integrarsi perfettamente con l'ambiente circostante. Per il settore del building, invece, stiamo lavorando su un pannello per l'isolamento acustico degli interni, che però è ancora in fase di sperimentazione, costituito al 100% da PET riciclato. Il nostro team è composto da tredici persone qualificate con un background tecnico, di design e management. Abbiamo già partecipato ad altre fiere in formato digitale in Italia, importanti per ampliare il matchmaking con altre aziende e i diversi utenti, per questo sono state delle belle esperienze. Abbiamo partecipato a Klimahouse perché condividiamo con la fiera i valori della sostenibilità, circolarità e comfort ambientale che passano anche attraverso il silenzio e la tranquillità, che sono la nostra principale missione. Per questo motivo abbiamo aderito alla sfida del Klimahouse Prize Awards, per la categoria start up».



Una scatola protegge dal terremoto

Anna Impedovo
direttrice operativa Isaac
www.isaacantisismica.com

«Isaac è una start up che nasce a dicembre 2017, nel contesto del Politecnico di Milano. Oggi è un'entità a sé stante, anche se mantiene una stretta connessione con l'Università milanese. Abbiamo sviluppato, brevettato e realizzato il primo dispositivo smart per la protezione sismica degli edifici esistenti. Proponiamo, infatti, I-Pro 1, la prima tecnologia auto-adattiva, plug and play e one-size-fits-all per la protezione sismica: un dispositivo che, posizionato sull'ultimo piano degli edifici, in conformazione multipla (di norma due, quattro o sei dispositivi secondo le dimensioni dell'edificio e del livello di miglioramento sismico che si desidera ottenere) contrasta durante l'evento sismico il movimento della struttura, minimizzando l'ampiezza di oscillazione e riducendo così il rischio di danneggiamenti o crolli. Il funzionamento della macchina è semplice: si tratta di una massa che viene movimentata grazie a degli input inviati da un complesso algoritmo di nostra proprietà. Il punto di forza di I-Pro 1 è l'assoluta non invasività di questa soluzione, che garantisce un'installazione rapida che non richiede l'allontanamento degli abitanti dall'edificio. L'idea originale è nata dal Ceo della start up, Alberto Bussini, quando ancora studiava presso il dipartimento di ingegneria meccanica del Politecnico, il quale, per la stesura della sua laurea magistrale ha brevettato questo dispositivo insieme a uno dei professori. Attualmente, il prodotto I-Pro 1 è in fase di testing: a

febbraio procederemo con le prime prove, utilizzando un prototipo posizionato su un edificio di tre piani in scala reale, presso l'Eucentre di Pavia, uno dei centri di ricerca sismica più rinomati a livello mondiale. La verifica sarà di tipo comparativo, tra due edifici in cemento armato posizionati su tavola vibrante, uno dei quali munito di I-Pro 1. Sebbene disponiamo già di dati ricavati da test numerici, ci sembrava giusto sperimentarne l'efficacia anche nella realtà tangibile. Abbiamo deciso di partecipare a Klimahouse perché pensiamo sia importante in edilizia rappresentare l'innovazione sul fronte della prevenzione sismica. Klimahouse è una fiera importante e, tra l'altro, è anche la prima vera e propria fiera digitale alla quale abbiamo partecipato come start up. Abbiamo sponsorizzato la nostra partecipazione all'evento coinvolgendo i nostri collaboratori e partner, anche attraverso l'uso dei social. Il 2020 ci ha inizialmente un po' rallentato, ha reso necessario un adattamento alla nuova realtà dettata dal covid. Abbiamo dovuto riorganizzarci con i nostri fornitori e partner, per continuare a collaborare a distanza. Il 2021 ci auguriamo che sia il nostro trampolino di lancio nel mercato, appena terminata la campagna sperimentale #terremotoISAAC con il test presso Eucentre».



Un hotel anche per i condomini

Francesca Damiano
responsabile marketing
e comunicazione Casaforte
www.casaforte.it

«Casaforte nasce in Italia, dove è attiva come operatore di self storage dal 2000. Attualmente è leader di mercato per numero di impianti e di potenza del business, con più di 20 stabilimenti in Italia e altri 3 in Svizzera. Il servizio di self storage è molto conosciuto in America e in Nord Europa; in Italia è un servizio relativamente poco noto, che può essere però molto utile sia ai privati che alle aziende, che rispettivamente compongono il 60% e il 40% del nostro business. Nello specifico, i privati possono contare su un deposito sicuro per i propri oggetti più o meno ingombranti per fare spazio in casa, per esempio, in caso di trasferimenti o ristrutturazioni. Per le imprese e, in generale, per il mondo del business lo spazio che mettiamo a disposizione può essere utilizzato per far fronte a molteplici esigenze. Per esempio, come archivio per gli studi notarili, o magazzino per gli studi di architettura che portano avanti un progetto di riqualificazione e ristrutturazione per un cliente, ma anche in altri settori, come quello legato alla fornitura di merchandising. Per rimanere però nel settore edile, tra i nostri clienti troviamo più spesso artigiani, in particolare serramentisti, ma anche appunto gli studi di architettura. Il vantaggio principale del self storage è che, a differenza degli spazi regolati dai più tradizionali contratti di affitto, viene azzerato il processo burocratico: grazie alla flessibilità garantita del servizio, si sceglie la durata del rapporto, anche per periodi molto brevi,

ed è permesso l'accesso autonomo in spazi videosorvegliati e allarmati, senza tralasciare l'aspetto dell'economicità grazie all'assenza di burocrazia e di canoni. Per questo motivo ci piace utilizzare l'espressione «hotel delle cose», proprio perché l'idea è utilizzare lo spazio che serve per il tempo necessario, proprio come quando pernottiamo in un hotel. Partecipiamo alla fiera Klimahouse perché abbiamo da poco aperto il nostro ultimo impianto a Bolzano, vicino alla fiera, in un punto di grande interesse strategico dove il nostro servizio si inserisce molto bene, in quanto è vicino sia alla zona industriale che a zone residenziali. Per quanto riguarda queste ultime, abbiamo stipulato delle offerte ad hoc per i condomini, specie per quelli più moderni dove solitamente si dispone di spazi minori: con pochi euro al giorno ogni condòmino può disporre un proprio spazio extra presso Casaforte. Anche per noi Klimahouse è la prima fiera digitale alla quale partecipiamo. Per promuoverci ci siamo attivati mettendoci in comunicazione con la Camera di commercio di Bolzano e attraverso i diversi canali di comunicazione, anche su quotidiani alto-atesini e devo dire che la nostra attività sta suscitando un grande interesse. Il 2020 è stato sicuramente un anno difficile ma, dal punto di vista del fatturato è stato di crescita per il nostro settore, anche a causa purtroppo della crisi che ha costretto moltissime realtà a riorganizzare gli spazi o addirittura delocalizzare. Per questo cerchiamo di venire incontro il più possibile ai nostri clienti. Anche i privati hanno dovuto rimodulare i propri spazi domestici in base alle nuove esigenze che si sono manifestate in questo scenario di cambiamento. Nel 2021 ci aspettiamo di mantenere il nostro impegno di aprire almeno altri quattro impianti sul territorio nazionale».



Più domotica per tutti

Ingrid Rudi
marketing and sales WiDom
www.widom.it

«WiDom produce e propone dispositivi di domotica wireless basati sul protocollo universale Z-Wave, che ne permette l'integrazione con tutti gli impianti e dispositivi domestici esistenti, senza interventi sulle murature. In pratica, trasformiamo un impianto già esistente in un impianto domotico che dà funzionalità di automazione alla casa. La nostra produzione è iniziata nel 2012, e si focalizza sulla gestione del comfort della casa. Solo per fare un paio di esempi, consente di gestire da remoto le luci, l'apertura delle tapparelle o la regolazione dell'umidità dell'aria. Non solo maggiore comfort per tutti gli utenti, ma un valido aiuto per le persone con una ridotta capacità motoria, oppure per tenere sotto controllo un'abitazione da remoto, per motivi di sicurezza. Ma non solo: un'altra funzionalità molto interessante è quella legata al monitoraggio dei consumi, che si inserisce pienamente nel raggiungimento degli obiettivi di efficientamento energetico: aiuta a calcolare il costo di ogni utenza e aumenta la sensibilità verso il tema del risparmio energetico. I nostri principali clienti sono i distributori e gli installatori, ma vorremmo rivolgerci anche agli utenti finali, per ricevere feedback direttamente da chi sfrutta le tecnologie che mettiamo a disposizione. Lavoriamo anche insieme ad altre aziende che, per vari motivi, sono interessate a implementare le funzionalità dei nostri prodotti nella loro offerta. Al momento, i nostri clienti si trovano per la maggior parte all'estero: l'Italia è un mercato anco-

ra nuovo e gli stessi installatori non hanno ancora preso confidenza con questi sistemi, che magari percepiscono come tecnologie difficili da mantenere nel tempo. D'altra parte, gli utenti finali iniziano a chiedere queste soluzioni con sempre più insistenza, anche spinti dalla rapida diffusione degli assistenti vocali. Abbiamo risposto alla chiamata di Klimahouse perché i nostri prodotti si integrano alla perfezione con i sistemi residenziali o ai progetti architettonici, sia perché il tema dell'efficienza energetica e del comfort ci vede pienamente coinvolti con la nostra proposta sul mercato. È la prima fiera digitale alla quale partecipiamo e a livello commerciale abbiamo scelto di affidarci alla proposta dell'ente fiera e ci siamo trovati molto bene, concentrando i nostri sforzi sugli utenti presenti all'evento, dai quali riteniamo di aver ricevuto un'ottima risposta. Nel 2020 non abbiamo avuto difficoltà o interruzioni, abbiamo continuato a lavorare come sempre, e per il 2021 ci aspettiamo un incremento, visto l'interessante sviluppo sul mercato previsto per questi sistemi. Sperando di lasciarci alle spalle al più presto il clima di grande incertezza che ha caratterizzato l'anno appena terminato».



La magia di trasformare l'aria in acqua

Luca Bravo
sales and marketing business
development Seas Sa
www.seas-sa.com

«Seas (Société de l'eau aérienne suisse) è una azienda ingegneristica che costruisce macchinari che estraggono l'umidità dell'aria per trasformarla in acqua. Una risorsa importantissima, che può essere destinata a vari usi: zootecnico, agricolo, industriale e civile, dunque persino per l'acqua potabile. L'obiettivo che inizialmente ci siamo posti, dalla nostra fondazione avvenuta nel 2010, era riuscire a produrre acqua in ambienti difficili, attraverso l'installazione di macchine in aree colpite da terremoti, calamità naturali, o altri gravi eventi che rendono complicato l'approvvigionamento. Nel processo e nelle applicazioni è richiesto spesso anche il trattamento dell'acqua al fine di fornirla secondo specifica richiesta del cliente. Attualmente operiamo in tutto il mondo. Nel 2020, abbiamo installato il primo macchinario in Italia, in un palazzo di Roma. Chi abita in quel complesso non ha più bisogno di comprare bottiglie di plastica, un vantaggio non solo in termini ambientali, ma chiaramente anche economici. I nostri sistemi si estendono anche sul piano energetico: possono garantire acqua calda e, allo stesso tempo, aria raffrescata a una temperatura di 24 gradi. Altre applicazioni della tecnologia di Seas sono già in funzione in giro per il mondo: abbiamo un macchinario a Rubi (Perù), che produce acqua iperdistillata



Ricarica hi-tech per monopattini

Silvio Sottocorno
fondatore e amministratore
Groen Akkedis
www.groenakkedis.com

per la pulizia di un impianto 600 mila pannelli fotovoltaici. Questa tecnologia ha trovato riscontro prima all'estero, soprattutto nei Paesi meno sviluppati. Ciò dipende dal fatto che in Italia, purtroppo, spesso l'acqua viene considerata una risorsa infinita: ovviamente non è così, e ne sanno già qualcosa alcune Regioni geograficamente più colpite dal caldo e dalla siccità. La nostra offerta attualmente è rivolta a grosse aziende, ma anche a Regioni e Stati, richiede un investimento iniziale che, però, garantisce un risparmio negli anni, e necessità di una scarsa manutenzione. Klimahouse Digital Edition è la prima fiera in formato digitale alla quale partecipiamo. Solitamente presenziamo alle fiere internazionali negli Stati in cui gli eventi fieristici in presenza sono stati confermati. Abbiamo contattato personalmente molte aziende e così siamo riusciti a organizzare diversi meeting. Il 2020 è andato bene, in particolar modo per l'altra business unit aziendale focalizzata sulla sanificazione (in particolare, tunnel di sanificazione). L'air-to-water si è mantenuto stabile. Rispetto al 2019, abbiamo ottenuto un incremento di fatturato del 5-6%. Per fortuna possiamo contare su un mercato globale, che ci permette di sfruttare i plus di ogni nazione. I tre Stati protagonisti del 2020 sono stati Italia, Turchia ed Emirati Arabi. Nel 2021 ci aspettiamo che qualche stato possa ripartire prima di altri, come l'Australia, dove in passato abbiamo già installato un nostro macchinario».

«Siamo una start up originaria di Bergamo. Per cinque anni abbiamo fatto parte dell'incubatore d'impresa all'interno del Polo per l'Innovazione tecnologica di Dalmine e nel luglio del 2019 abbiamo fondato Groen Akkedis, società che si occupa di sistemi rinnovabili. Nello specifico, proponiamo dispositivi elettronici per aumentare l'efficienza energetica. Siamo proprietari di un brevetto che introduce un nuovo modo per usare l'energia rinnovabile: un sistema di dimensioni ridotte che punta a soddisfare i bisogni di autoconsumo, calibrato dunque sulle reali necessità dell'utilizzatore, che permette di azzerare le pratiche burocratiche offrendo una miscelazione tra una fonte principale, normalmente la rete, e l'energia prodotta da un impianto di energia rinnovabile. Dal 2020, inoltre, con la nostra tecnologia produciamo anche colonnine di design per ricaricare le bici elettriche e i monopattini. A differenza delle classiche colonnine che sfruttano soltanto l'energia fornita dalla rete, queste si avvalgono di una struttura per la produzione di energia rinnovabile, come i pannelli fotovoltaici. Stiamo cercando aziende partner per accoppiare la nostra tecnologia con i sistemi di produzione di energia rinnovabile. I nostri clienti tipo, invece, sono il B2B e l'ente pubblico, nell'ambito delle costruzioni sostenibili di piccole dimensioni. Proponiamo, poi, Energy Optimizer, un prodotto specifico da inserire all'interno di altri dispositivi per renderli green, come distributori di bevande ma anche pannelli infovisuali, pubblicitari a

led. Abbiamo deciso di partecipare a questa manifestazione perché sicuramente è una delle più prestigiose nell'ambito della sostenibilità, e siamo anche stati attirati dalla possibilità di potervi presenziare da remoto. Anche per noi è stata la prima fiera digitale: in passato abbiamo partecipato a molte fiere in presenza perché sono un'ottima occasione per ricevere feedback dal pubblico. Affianchiamo sempre un'attività di marketing alla partecipazione a eventi fieristici e abbiamo informato i nostri contatti tramite newsletter. Klimahouse Digital Edition a nostro avviso è interessante, la piattaforma funziona bene anche se il contatto umano è insostituibile. Serve una preparazione diversa rispetto alle fiere in presenza, ma pensiamo che in un futuro l'integrazione omni-canale possa portare alla possibilità di aumentare di gran lunga le possibilità di fare business. Il 2020 è stato per noi un anno di incubazione, dal 2021 ci aspettiamo di introdurci nel mercato con le nostre soluzioni e i primi giorni del nuovo anno ci stanno facendo ben sperare».



Pronti alla sfida delle ristrutturazioni

Chiara Piccini
communication manager
Rockwool Italia
www.rockwool.it

«Klimahouse rappresenta una manifestazione storica per Rockwool, a cui l'azienda partecipa da tanti anni. Un evento che sancisce l'inizio dell'anno e un momento di incontro professionale sui temi della progettazione attenta al risparmio energetico. Anche quest'anno abbiamo voluto rinnovare la nostra fiducia a Klimahouse, nonostante il format della fiera digitale, che per noi è una novità. Non siamo nuovi, invece, al mondo online: infatti, nel corso del 2020 abbiamo organizzato o sponsorizzato numerosi webinar ed eventi in rete, con possibilità di esporre prodotti e organizzare appuntamenti con i professionisti. Crediamo molto nella formazione e nell'incontro one-to-one, per offrire supporto concreto alla progettazione. I risultati sono stati molto buoni e abbiamo avuto migliaia di partecipanti. Per questo abbiamo deciso di supportare Klimahouse come sponsor e presenziare con un talk di 60 minuti sul tema del superbonus e delle soluzioni Rockwool per realizzare edifici efficienti, sia in caso di ristrutturazioni che di nuove costruzioni. L'azienda è leader mondiale nella produzione di lana di roccia e propone un'ampia gamma di soluzioni isolanti per l'edilizia, pannelli per il rivestimento di facciate e controsoffitti acustici. Dato che nel territorio di Klimahouse, l'Alto Adige, è molto radicata l'edilizia in legno, abbiamo deciso di presentare la case history delle torri realizzate a Rovereto, di cui una, con i suoi nove piani, rappresenta di

fatto l'edificio in legno più alto d'Italia. Per l'azienda è una referenza molto importante, che ha visto l'impiego di svariate soluzioni Rockwool, sia in facciata che in copertura: i pacchetti, che si sposano alla perfezione con la tecnologia degli edifici in legno, possono però essere utilizzati anche in interventi di ristrutturazione o per l'isolamento di edifici realizzati con altri sistemi costruttivi, proprio a dimostrazione della loro versatilità e performance. Il 2020 ha posto tutti davanti a sfide inaspettate: l'azienda ha risposto in maniera rapida ed efficiente offrendo a tutti i dipendenti la possibilità di lavorare da remoto e sfruttando la tecnologia digitale oggi a disposizione. Siamo riusciti a ripianificare gran parte delle attività con risultati molto buoni. Inoltre, l'introduzione del superbonus e il fermento che si è generato attorno al tema della riqualificazione ha dato una grossa spinta al mercato, tanto che il 2020 si è chiuso con numeri perfettamente allineati agli anni precedenti, risultato assolutamente non scontato visto lo stop del lockdown. Siamo molto contenti e abbiamo puntato proprio sul tema delle ristrutturazioni per le attività di comunicazione nel 2021, lanciando anche campagne ad hoc per i professionisti e i privati. Crediamo, infatti, che il mercato della riqualificazione sarà alla base della ripartenza del Paese, riuscendo a rimettere in moto l'economia non solo delle aziende produttrici, ma di tutta la filiera e delle imprese di costruzione a livello locale».



Ripartiamo con due pannelli

Pasquale D'Andria
direttore dipartimento
tecnico e marketing Ursa Italia
www.ursa.it

«Ursa Italia fa parte di Ursa International e opera all'interno del Gruppo Xella. In tutta Europa conta 13 stabilimenti di produzione di isolanti termici e acustici, in particolare in lana minerale e polistirene estruso. In Italia Ursa ha una realtà produttiva molto importante di polistirene estruso situata a Bondeno, in provincia di Ferrara: uno stabilimento nuovo, ricostruito dopo il sisma dell'Emilia Romagna e inaugurato nel 2015, che oggi dispone di due linee di estrusione estremamente moderne e tecnologiche che permettono all'azienda di produrre materiali performanti e innovativi. Ursa è in Italia ormai da 20 anni, la rete commerciale è ben inserita nel mercato, ma non ci fermiamo alla vendita del materiale: cerchiamo di instaurare con i progettisti, le imprese e i distributori un filo continuo di collaborazione che ci porta a giocare il ruolo di promotori di soluzioni tecnologiche. In particolare a Klimahouse abbiamo presentato due nuovi prodotti per risolvere i problemi dell'involucro, anche in ottica di incentivi fiscali per il superbonus 110% e la riqualificazione energetica. Il primo è Ursa Terra 62/Vr, un pannello in lana minerale, idrofobo e incombustibile, ideale per facciate ventilate, caratterizzato da reazione al fuoco Euroclasse A1. Per le coperture invece abbiamo proposto il prodotto Ursa Maior S27P in schiuma plastica estrusa, caratterizzato da una conducibilità termica molto bassa, cioè 0,027 W/mK costante per

tutti gli spessori disponibili. Entrambi i prodotti sono conformi ai Cam e certificati da organismi esterni per la conformità di utilizzo di materiale riciclato. A Klimahouse l'azienda ha però partecipato anche con Isola Ursa, programma di interventi e conferenze sui temi della sostenibilità. Siamo riusciti a realizzare due programmi distinti, uno per gli studenti delle scuole medie superiori e degli istituti tecnici, l'altro per i professionisti, con contributori di primo livello dal mondo della progettazione, dell'imprenditoria, dell'architettura, che hanno realizzato interventi in forma di pillole video, in onda durante il palinsesto della fiera, a disposizione degli utenti anche dopo l'evento sul sito www.isolaursa.it. Sono molto contento dei risultati e del riscontro che abbiamo ricevuto in termini di visualizzazioni e di condivisioni sui social. Ci aspettiamo un 2021 importante perché crediamo molto negli strumenti che lo Stato ha messo a disposizione per far ripartire l'edilizia. All'inizio ci sono state difficoltà per sciogliere dubbi e incertezze, ma siamo sicuri che il 2021 e i prossimi anni saranno in crescita. Il 2020 ha avuto una recessione importante, anche se siamo riusciti ad avere buoni risultati, c'è tanta voglia di ripartire e continuiamo a investire in tecnologia e innovazione per trovare soluzioni sempre più performanti e sostenibili».



Coltivare a casa

Alessandro Grampa
fondatore Hexagro
www.hexagro.io/it

«Sono uno dei fondatori di Hexagro, società che si occupa di agricoltura verticale: una start-up innovativa che da oltre cinque anni sviluppa tecnologie nel settore dello urban farming, con l'obiettivo di riconnettere l'uomo alla natura attraverso l'alimentazione. Costruiamo sistemi modulari che possano essere installati all'interno di ogni spazio costruito, sia indoor che outdoor. A Klimahouse abbiamo presentato una linea di piattaforme per l'agricoltura verticale di design, destinata agli spazi commerciali e, perché no?, anche residenziali: Living Farming Tree, caratterizzata da un design biofilico, cioè ispirato alla natura. Disponibile in tre diversi kit che corrispondono ad altrettante dimensioni (rispettivamente, da 24, 42 o 78 piante), Living Farming Tree può ospitare una grande varietà di colture, da germogli e insalate fino alle erbe aromatiche o piante da piccoli frutti. Può essere installato negli uffici, all'interno di aree relax o negli spazi comuni e, oltre a essere gradevole esteticamente, è un valido strumento per monitorare il livello di salubrità degli spazi che lo ospitano, grazie alla piattaforma automatizzata e integrata IoT, che monitora e raccoglie dati sulla qualità dell'ambiente circostante. L'utente finale e utilizzatore può contare su un sistema che produce verde edibile, completamente automatizzato, che raccoglie dati sull'ambiente con l'obiettivo di aumentare il comfort ambientale come è previsto, per esempio, nelle certificazioni Well per il benessere indoor. Da sempre siamo attivi nel portare un sistema alimentare

più giusto e sostenibile e queste tecnologie si stanno diffondendo sempre di più nei Paesi già sviluppati dove esiste e, si prevede, esisterà sempre di più, una scarsità di spazio disponibile per l'agricoltura, in rapporto alla popolazione. Il nucleo centrale della nostra squadra è composto da una decina di professionisti, ma collaboriamo con molti partner esterni. I nostri clienti si trovano soprattutto a Milano e nel Centro-Nord Europa, ma anche in California, dove il tema dell'indoor wellness si è diffuso già prima del covid-19. Essendo una start up innovativa abbiamo già partecipato a diverse fiere digitali, in particolare fuori dai confini nazionali. Anche se in formato digitale, il concetto di fiera è legato alla scoperta di prodotti innovativi, per trovare ispirazione e conoscere persone: per questi motivi abbiamo deciso di partecipare al Klimahouse di Bolzano. Penso che in questa prima edizione la parte di networking a volte sia mancata un po', bisognerebbe pensare a un modo per coinvolgere in prima persona i partecipanti, non solo rilegandoli a un ruolo più passivo con la proposta di video di presentazione dei prodotti. Per esempio, creando uno spazio di confronto diretto. Il 2020 per noi è andato abbastanza bene, a parte il primo periodo di lockdown in cui molti spazi commerciali, hotel e uffici sono stati chiusi, ovvero i nostri clienti-target. Sempre nel 2020 abbiamo lanciato Poty, un prodotto per urban farming, un orto verticale da balcone che vendiamo via e-commerce, che ci ha permesso quasi di raddoppiare il fatturato rispetto al 2019 e ci ha reso molto soddisfatti».



Franco Gianturco

Le virtù della finitura fotocatalitica

Franco Gianturco
presidente 2G NanoTech

e Maicol Buggea
sales manager
www.2gnanotech.com

«2G NanoTech si propone come distributore italiano di Fn-Nano, multinazionale con sede in America e a Praga, che produce rivestimenti fotocatalitici. Non si tratta di vernici, ma prodotti liquidi che vengono applicati sulle pareti, sia in interno che in esterno, e formano un rivestimento dalla elevata capacità autopulente, in grado di purificare l'aria da sostanze nocive, con effetto antimicrobico e antiodore. La fotocatalisi è attivata dai raggi Uv-A, quindi all'esterno dal sole e all'interno da speciali lampade che irradiano le superfici trattate, solitamente soffitti. Questa reazione decompone le molecole di sostanze organiche in anidride carbonica e acqua. Il prodotto si applica alla fine del ciclo pittorico e non incide sull'effetto di finitura: agisce come una sorta di barriera di pochi micron con un effetto fotocatalitico al 95%. Crediamo molto in questo prodotto e siamo convinti della sua unicità sul mercato. Abbiamo aperto a ottobre 2020 e stiamo lavorando per creare la rete di distribuzione: non si tratta di un prodotto da banco, per questo siamo alla ricerca di distributori di



Maicol Buggea

zona in grado di interfacciarsi con applicatori formati per il suo utilizzo. Nonostante il prodotto non sia largamente conosciuto, siamo convinti del suo successo futuro. La nostra casa madre ci ha proposto di partecipare a Klimahouse e abbiamo accettato: è stata una manifestazione interessante, soprattutto per le tematiche di salubrità e progetti innovativi che sono stati presentati».



Più luce con i tubolari

Lorenzo Gallo
responsabile tecnico-commerciale
Infinity Motion
www.infinitymotion.com

«Infinity Motion si occupa della distribuzione esclusiva in Italia di Solatube, prodotto della Solatube International, leader nel settore dei lucernari tubolari. Si tratta di tubi che captano la luce in copertura e la diffondono negli ambienti interni, sia civili che commerciali e industriali, sfruttando la loro altissima riflettanza. Il prodotto è nato negli anni Ottanta, ma ancora oggi la qualità di Solatube è ineguagliata dai nostri concorrenti, sia dal punto di vista costruttivo e delle prestazioni, che sul fronte dell'assistenza tecnica. Abbiamo 80 distributori sul mercato italiano e offriamo servizi di assistenza alla progettazione e installazione, anche in cantiere. Nonostante la pandemia il 2020 è andato piuttosto bene, mentre per il 2021 permane un clima di incertezza. C'è stato un fermo di mercato molto pesante nel settore residenziale e si è perso molto tempo nella definizione dei vari incentivi per le ristrutturazioni. Speriamo che si sbloccino tutti i cantieri e si possa ripartire per un nuovo sviluppo. Bisogna essere positivi e vedere l'altra faccia della medaglia, con la speranza che questa situazione di incertezza economica e sanitaria si vada a risolvere entro l'anno. Klimahouse è una fiera molto interessante che dà il polso della situazione del mercato: non solo perché si svolge all'inizio dell'anno, ma anche perché è una piazza di tecnici qualificati che vanno nella direzione del risparmio energetico, soprat-



Efficienza a infrarossi

Andrea Passador
marketing manager Scaldaquore
www.scaldaquore.com

tutto dell'involucro edilizio. L'edizione digitale è stata una nuova esperienza che ci ha consentito di promuovere il prodotto in un modo completamente diverso dal solito. Anche se manca il contatto diretto con il cliente».

«Scaldaquore è un brand giovane specializzato nello sviluppo e progettazione di pannelli riscaldanti a tecnologia infrarossi. A differenza del classico riscaldamento a convezione, i nostri pannelli sfruttano l'irraggiamento a infrarossi per riscaldare direttamente i corpi e gli oggetti nelle stanze: il calore dunque, non va più verso l'alto, ma si diffonde in maniera uniforme in tutta la stanza. Il pannello trasforma l'energia elettrica in onde elettromagnetiche nello spettro IR, le stesse che emettono gli esseri umani, garantendo un riscaldamento per irraggiamento identico a quello naturale del sole. Questo sistema fa bene alle ossa e articolazioni in quanto elimina l'umidità in eccesso all'interno degli ambienti, ma senza seccare l'aria, e si integra armoniosamente negli spazi grazie al design ricercato dei pannelli, disponibili in diverse versioni da appendere a parete: la superficie frontale può essere infatti in vetro, ceramica, con personalizzazioni a stampa o dipinte a mano. A livello di consumi la nostra macchina top di gamma consente un risparmio fino al 60% rispetto ai classici sistemi di riscaldamento con pannelli a resistenza elettrica, mantenendo le stesse performance. In primavera presenteremo una nuova macchina che offrirà la massima personalizzazione estetica e un sistema di domotica, che permetterà di gestire autonomamente la potenza dei pannelli in base alla quantità di persone presenti all'interno degli ambienti e all'energia necessaria per riscaldare le stanze. La nostra rete agenti è presente in tutta Italia: al momento stiamo privilegiando il canale

delle rivendite rts e il mercato contract, quindi architetti e studi di progettazione. Riuscire a lanciare un prodotto e confermarsi come brand nel mezzo di una pandemia è stata una grande sfida. Il 2020 è partito un po' in retromarcia, ma abbiamo tutti gli strumenti e le competenze per continuare a crescere. Abbiamo la fortuna di avere un prodotto green, esteticamente bello, che migliora il modo di vivere la casa e che, sfruttando il riscaldamento per irraggiamento, non solleva aria e non trasporta nemmeno virus e batteri, cogliendo una delle sensibilità legate al momento storico che stiamo vivendo. Abbiamo deciso di partecipare a Klimahouse perché volevamo confrontarci con altre aziende e professionisti e avere feedback sul nostro prodotto. La fiera non ha bisogno di presentazioni, è molto famosa e prestigiosa. Per noi l'edizione digitale è stata un'esperienza nuova, molto interessante, soprattutto nella gestione degli incontri B2B. Abbiamo avuto diversi contatti con possibili partner e presenziato a numerosi speech a carattere formativo».



Salti da gigante per l'edilizia

Mara Margutti
responsabile marketing
Zehnder Group Italia
www.zehnder.it

«Zehnder Group Italia è l'unità commerciale nazionale del Gruppo Zehnder, leader sul mercato europeo per la produzione di radiatori, unità di ventilazione meccanica controllata e sistemi di distribuzione, sistemi radianti e regolazione. Fondata nel 1895 da Jacob Zehnder, come officina meccanica a Gränichen, in Svizzera, la società è diventata un gruppo internazionale con circa 3500 collaboratori ed è rappresentata ancora oggi da membri della famiglia fondatrice: Chairman del Bord Directors è, infatti, Hans-Peter Zehnder, quarta generazione alla guida dell'azienda. La filiale commerciale italiana si occupa della distribuzione delle soluzioni Zehnder che vengono prodotte e assemblate nelle fabbriche del gruppo, dislocate in tutta Europa. Segue, inoltre, in maniera attiva la ricerca e lo sviluppo di articoli legati alla ventilazione meccanica controllata che, parecchi anni fa, Zehnder ha introdotto per la prima volta sul territorio nazionale, implementando, grazie alle caratteristiche climatiche della penisola, lo sviluppo dell'integrazione fra la ventilazione meccanica controllata e deumidificazione abbinata al radiante in raffrescamento. La recente pandemia Sars-Covid 2 ha costretto ognuno di noi a riflettere sul concetto di benessere domestico ed ha evidenziato alcune criticità relative alla qualità dell'aria: l'importanza del coretto e costante ricambio d'aria negli ambienti chiusi è divenuta una delle priorità nella scelta degli impianti di climatizzazione. Questo aspetto della nostra vita quotidiana, legato anche alla

crescente attenzione al risparmio energetico che ha reso gli edifici sempre più isolati, è uno degli argomenti che Zehnder sottolinea da molti anni e ha voluto ricordare ancora una volta attraverso l'evento Klimahouse. La manifestazione bolzanina è, con MCE, lo spazio di visibilità che da anni Zehnder ha deciso strategicamente di scegliere come vetrina adeguata alla sua filosofia e ai suoi prodotti. Grazie alla sapiente collaborazione con il team fieristico e con l'ente Casaclima, è stato possibile, anche se in versione esclusivamente digitale, mantenere la presenza e visibilità del brand, partecipare ad incontri formativi e comunicare ancora una volta la mission di Zehnder particolarmente attenta al comfort indoor. Una nuova esperienza che ha permesso di essere parte di un evento in un momento dove le relazioni sono divenute purtroppo difficili, ma che riteniamo un'ottima soluzione da non abbandonare per il nostro futuro. Nonostante sia auspicabile che le fiere tornino ad essere in presenza sicuramente otterremo per soluzioni ibride che ci permettano di veicolare alcuni aspetti, quelli dei training, soprattutto, che se realizzati in maniera digitale potranno raggiungere un maggior numero di utenti aumentando la comunicazione e di conseguenza, la conoscenza dei sistemi adeguati ad ognuno. Comfort e benessere del nostro ambiente! Queste sono le parole d'ordine che consentiranno la ripartenza costruttiva di un'edilizia moderna e consapevole che potrà avvalersi di sistemi integrati sostenibili e sicuri come quelli Zehnder».



Un superlavoro per il superbonus

Enrico Acciai
ingegnere e certificatore energetico
www.enricoacciai.it

«Sono libero professionista e mi occupo principalmente di sismica ed efficienza energetica. Inoltre, sono un certificatore energetico e consulente Casaclima, mi occupo sia di clienti privati che pubblici. Opero in tutta la Liguria e la Toscana, ma ho lavorato anche in altre regioni. Nonostante la pandemia, da settembre sto lavorando sette giorni su sette per completare progettazioni inerenti interventi di riqualificazione con il sismabonus. È entrata una marea di lavoro, ho circa 15 condomini da completare, speriamo di concludere. Il sismabonus era la giusta l'intuizione, poi quest'anno il Governo ha voluto aggiungere il superbonus, ma diciamo la verità: su dieci condomini solo due o tre potranno accedere a questo incentivo. Lo Stato conosce bene la condizione degli stabili in Italia: che senso ha dire che ci sono soldi per tutti, per poi rendere estremamente difficile potervi accedere? In più, visto che il rischio è riversato sui professionisti asseveratori, c'è ancora più rigore e diventa davvero difficile. Dal 2015 partecipo a Klimahouse come consulente Casaclima. Mi occupo di costruzioni efficienti dal punto di vista energetico e quindi è fondamentale seguire le fiere per capire in che direzione si sta muovendo il mercato».

'21
BigMat
HOME OF BUILDERS
INTERNATIONAL
ARCHITECTURE
AWARD

SCOPRI
LE NOVITÀ
2021

Sei un architetto?

Presenta i tuoi progetti entro il 29 aprile 2021

BigMat - Gruppo leader in Europa di Punti Vendita di materiali per costruire e ristrutturare - **premia l'eccellenza architettonica** in Europa promuovendo la 5ª edizione del BigMat International Architecture Award (BMIAA), che si celebra in concomitanza con il 40° anniversario di BigMat in Europa.

Questa nuova edizione offrirà un riconoscimento particolare alle **architetture del vivere quotidiano** realizzate dal 1° gennaio 2017 nei sette Paesi partecipanti in cui è presente il marchio BigMat.

Informazioni e regolamento completo su:
www.architectureaward.bigmat.com

MEMBRI DELLA GIURIA



Nicola di Battista | Italia
Architetto e direttore della rivista *l'architetto*.



Adrien Verschuere | Belgio
Architetto e fondatore dello studio di architettura Baukunst.



Alexandre Theriot | Francia
Architetto e co-fondatore dello studio di architettura Bruther.



Inês Lobo | Portogallo e Spagna
Architetta e fondatrice dello studio di architettura Inês Lobo Arquitectos.



Pavol Paňák | Repubblica Ceca e Slovacchia
Architetto e fondatore dello studio di architettura Architekti BKPS.

COORDINAMENTO SCIENTIFICO



PRESIDENTE
Jesús Aparicio. Dottore architetto e cattedratico presso l'Università Politecnica di Madrid.



SEGRETARIO
Jesús Donaire. Dottore architetto e professore associato presso l'Università Politecnica di Madrid.

