

KLIMAHOUSE-2

TANTE IDEE PER CAMBIARE CASA

Centri di ricerca, soluzioni, materiali: l'evento di Bolzano ha approfittato del format digitale per far incontrare esperienze diverse e spingere sull'innovazione legata al mondo dell'edilizia sostenibile. Ecco le novità

Valentina Anghinoni e Veronica Monaco



In arrivo un nuovo pannello anti rumore

Celine Estienny
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 spin-off 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 pro-

blema 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, Meta-

Window 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».



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».



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 ancora 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 appli-

cazioni della tecnologia di Seas sono già in funzione in giro per il mondo: abbiamo un macchinario a Rubi (Perù), che produce acqua iperdistillata 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 necessita 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 busi-

ness 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».

OILCONTROL

I NOSTRI SERVIZI

- > Servizio di **contabilizzazione** e ripartizione dei costi di calore e acqua secondo consumo, **indipendentemente dal modello utilizzato**, direttamente dal CED Oilcontrol
- > Assistenza e **consulenza** tecnica specializzata e professionale da parte di personale con esperienza pluridecennale nel settore
- > **Fornitura e installazione** di ripartitori e contatori d'acqua e calore omologati MID e predisposti per la lettura da remoto, come previsto dalla nuova direttiva EED 2018/2002, con estrema attenzione alla sicurezza dei dati.
- > **Portale online** per l'accesso remoto
- > **Servizio di verifica** corretta installazione e corretta mappatura dei radiatori

AFFIDATEVI A SPECIALISTI!

Qualità, Esperienza, Serietà - dal 1951

I NOSTRI PRODOTTI

- > **Ripartitori** dei costi di riscaldamento Allmess-itron (di cui siamo distributori esclusivi per l'Italia)
- > **Contatori di calore ad ultrasuoni** in versione compatta a capsula, per una più facile sostituzione. Certificazione MID con validità 9 anni.
- > **Contatori d'acqua Controller** per installazione sul rubinetto di chiusura; si evitano così opere murarie: abbiamo a disposizione adattatori per ogni tipo di rubinetto.
- > **Contatori d'acqua standard in linea**



OILCONTROL srl

Sede legale	Via Crispi 29-33 Bolzano	www.oilcontrol.it	Tel. 0471 972228	info@oilcontrol.it
Filiale di Saronno	Via Gaudenzio Ferrari 21-A Saronno (VA)		Tel. 02 38 26 90 37	saronno@oilcontrol.it
Filiale di Brunico	Via Bruder-Willram, 21 Brunico (BZ)		Tel. 0474 78 10 14	bruneco@oilcontrol.it



Ricarica hi-tech per monopattini

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

«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».



Efficienza a infrarossi

Andrea Passador
marketing manager Scaldaquore
www.scaldaquore.com

«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 per-

sonalizzazione 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 IRS 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».



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 co-

vid-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 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».

Maicol Buggea



EcoMedit Srl

PROVE TENUTA SERBATOI PER LA SALVAGUARDIA DELL'AMBIENTE

PROVE DI TENUTA NON DISTRUTTIVE SU SERBATOI E VASCHE INTERRATE

- Bonifica risanamento dismissione serbatoi
- Indagini ambientali
- Controllo spessore e taratura serbatoi
- Sicurezza sul lavoro

PROVE ESEGUIBILI SU SERBATOI IN ESERCIZIO A QUALSIASI LIVELLO DI RIEMPIMENTO
I controlli non richiedono lo svuotamento o la bonifica e non prevedono l'utilizzo di pressione all'interno evitando rotture o cedimenti preservando l'integrità strutturale delle lamiere.

RISULTATI DOCUMENTABILI CON QUANTIFICAZIONE DEL RATEO DI PERDITA
I dati registrati sono inalterabili e consentono di rilevare minime perdite secondo quanto previsto dalle linee guida ARPA.

TECNICI QUALIFICATI PER OPERARE IN SICUREZZA
Personale qualificato, formato e informato sui rischi specifici i per operare su serbatoi contenenti prodotti chimici e petrolchimici.

TECNOLOGIE SICURE E COMPUTERIZZATE
Metodi di prova valutati e riconosciuti UNICHIM previsti nel Manuale n.195 Ed. 2000/2003.



Via dell'Artigianato, 4 – 20010 Cornaredo (MILANO) – Tel. 02.48715830
Novara Tel. 0321.477007 – Roma Tel. 06.80690212 – www.ecomedit.it – email: info@ecomedit.it



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».



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 tema-

tiche 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».



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 Innowee, di cui siamo stati partner, dedicato alla ricerca di soluzioni per il riciclaggio dei rifiuti provenienti dall'attività di costruzione e demolizione di edifici».



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».



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 moltissi-

mo, 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».



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 com-

puter 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».



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».



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 lasciare 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».

Pompe di calore da più di 40 anni.



Mio papà
riscalda e climatizza
con la natura.
Ed io faccio il bagno
senza legionella.



110%

Sfruttiamo il vantaggio fiscale.

GEOSUN S.r.l.

Via delle Fabbriche 2 - 39031 Brunico (BZ)

Tel. 0474/370229

info@geo-sun.com

www.geo-sun.com