

LE IDEE GREEN PER L'EDILIZIA

Start-up, imprese, centri di ricerca, soluzioni, materiali, idee: 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 testimonianze

di Valentina Anghinoni e Veronica Monaco



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 profes-

sionisti, 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».



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».



Un fissaggio trasversale

Silvia Alias
responsabile e-commerce e marketing
Bartolucci Fixing System
www.bartolucci.eu

«Bartolucci Fixing System è un'azienda familiare nata nel 1986 e specializzata nella produzione di sistemi per il fissaggio e tasselli in plastica. Parallelamente produciamo su richiesta materiali in plastica per i più svariati settori industriali, dall'automotive al settore navale e medicale. Come Bartolucci Fixing System esportiamo in tutto il mondo, principalmente in Spagna, in Medio Oriente e in Nordafrica, ma offriamo ai nostri clienti anche la possibilità di commercializzare con il loro marchio. Il nostro prodotto è molto trasversale, adatto anche all'edilizia in legno, che è un po' il pilastro di Klimahouse, punto di riferimento per l'edilizia sostenibile. La fiera rappresenta il nostro principale canale di contatto con l'esterno e un'importante vetrina per l'azienda. Ci siamo interfacciati con importanti realtà dell'edilizia italiana e speriamo siano il trampolino di lancio per future collaborazioni. Il formato digitale per noi non è una novità: abbiamo già partecipato a novembre al Big5 Dubai e prossimamente saremo a un'altra fiera digitale in Libia. Speriamo che queste occasioni possano arricchire il nostro database di contatti, senza penalizzare la possibilità di espanderci ulteriormente. Per ora siamo abbastanza soddisfatti. Nonostante la pandemia il 2020 si è concluso positivamente, il nostro lavoro non si è fermato: anzi, abbiamo utilizzato la nostra expertise per realizzare una mascherina con un supporto in plastica e dato vita a una nuova società interna che si occuperà della commercializzazione di questo prodotto. C'è stata inoltre un'accelerazione nelle vendite online e per il 2021 abbiamo in preventivo di ristrutturare il nostro portale di e-commerce per renderlo più veloce e intuitivo, e incrementare così ulteriormente le vendite».



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 altoatesini 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 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».



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, soprattutto 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».



AMPLIA I TUOI ORARI E RISPETTA LE DISTANZE

AL-SICURO BUILDING

LO SMART LOCKER CHE CERCAVI

AL-SICURO è uno smart locker, ovvero un armadio per il deposito e la consegna dei prodotti ordinati dai Clienti attraverso siti di e-commerce, telefono o e-mail

PERCHÉ SCEGLIERLO?

- Servizio di ritiro e pagamento prodotti disponibili 24/7
- Ampliamento del proprio presidio territoriale
- Credito d'Imposta 2021: 50% (+45% per il Mezzogiorno)

CESARE MAURI
Cesare Mauri S.r.l.
Corso Emanuele Filiberto, 74 - 23900 Lecco (LC) Tel. +39 (0341) 250237
info@cesaremauri.com - www.cesaremauri.com - www.locker-alsicuro.it





Efficienza in formato digitale

Luisa Spairani
amministratore delegato Netsurf
www.netsurf.it

«Operiamo nel mondo informatico per la gestione degli asset aziendali, siamo anche focalizzati sulla raccolta dei dati e sull'integrazione di soluzioni nell'ambito dell'Industria 4.0, oltre a creare soluzioni software personalizzate e siti web. La nostra società è stata fondata nel 1995 e nel tempo si è modificata ed evoluta in base ai bisogni emergenti del mercato: dal 2000 offriamo la nostra professionalità sugli aspetti relativi all'asset management e dal 2014 quelli legati all'Industria 4.0. Lavoriamo soprattutto in ambito nazionale, ma per un 5-12% circa anche in Europa. In Italia ci occupiamo soprattutto della digitalizzazione dei processi, un'esigenza sempre più sentita dalle aziende, che hanno capito essere un passo necessario da compiere, che permette di offrire ai propri clienti tutta una serie di servizi che prima sarebbero stati impossibili. Lavoriamo tanto con il settore manifatturiero e persino con il settore Food&Beverage. Per esempio, lavoriamo con le cantine vinicole in Piemonte e Toscana, per automatizzare le linee di imbottigliamento, nel settore farmaceutico, ma anche quello immobiliare, con aziende che gestiscono edifici, uffici e residenziale. Nel mondo industriale, ci occupiamo dell'efficienza energetica degli stabilimenti produttivi e delle sedi aziendali. Abbiamo partecipato alla fiera Klimahouse per proporre le nostre soluzioni per la gestione dell'energia: sensori per il controllo di luce, gas, acqua e aria

compressa. Proponiamo un cruscotto per il monitoring e la possibilità di impostare politiche customizzate di risparmio energetico. Partecipiamo a tutta una serie di eventi digitali anche fieristici, spinti da PoloIct, il polo di innovazione piemontese del quale siamo partner. I vantaggi della fiera digitale sono sicuramente il risparmio di tempo, non ci sono trasferte e anche i costi diminuiscono, aumentando la possibilità di partecipare a più eventi nel corso dell'anno. Un altro plus di questo format sono le conferenze online, che posso selezionare e seguire senza spostarsi. Certo, manca il contatto umano, come non ha mancato di rimarcare il nostro reparto commerciale. Nel complesso, però, per noi che ci occupiamo di soluzioni software la fiera digitale è comunque una valida alternativa all'evento fisico. Per ampliare i nostri contatti in fiera ci siamo appoggiati alle iniziative di Klimahouse, senza sfruttare altri sistemi di promoting. Il 2020 è stato complessivamente stabile sul fatturato, grazie all'incremento del settore dedicato all'Industria 4.0 che ha compensato il contenuto calo del settore del turismo in camper, dove siamo leader da anni. Per il 2021 siamo ottimisti e pensiamo che nei settori in cui lavoriamo, come il Food&Beverage, la Logistica e quello del Pharma, ci siano buoni margini di crescita ancora da sfruttare. Speriamo per il turismo: i primi mesi sono già stati persi, ma non è escluso che da aprile possa esserci una tanto auspicata ripresa».



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».



Fissaggio speciale per il legno

Luca Brugnara
responsabile tecnico RoofRox
www.roofrox.com

«Roofrox fa parte del gruppo Ergepearl, insieme ai marchi Riwega e 3therm. L'azienda si occupa di sistemi di fissaggio per strutture in legno, facciate ventilate e pavimentazioni da esterno. A

Klimahouse abbiamo deciso di riproporre Rockdecking, la linea di sistemi di fissaggio per le pavimentazioni da esterno. Si tratta di una gamma di prodotti di elevata qualità, funzionali e semplici da utilizzare. Stiamo inoltre lavorando a un nuovo catalogo prodotti, che uscirà prossimamente. La fiera online è molto asettica, manca l'aspetto di convivialità e di contatto diretto con le persone. Siamo sempre stati abituati ad avere molti visitatori allo stand, però si fa di necessità virtù. In ogni caso l'organizzazione è stata davvero impeccabile, sono rimasto piacevolmente stupito. Esserci è stato un modo per dare continuità alla nostra partecipazione e fidelizzare i clienti, un aspetto molto importante nel nostro lavoro».

www.progressprofiles.com

Scopri Prodeso® Drain!

L'indispensabile funzione drenante/impermeabilizzante garantita dal sistema più evoluto al mondo.

BREVETTATO

PRODESO® DRAIN SYSTEM

PRODESO® DRAIN SYSTEM è una membrana drenante, desolidarizzante e impermeabilizzante brevettata, di ultima generazione. La "camera d'aria" che viene a crearsi sotto le piastrelle favorisce una micro ventilazione che consente un drenaggio dell'acqua ed un rapido asciugamento dell'adesivo specialmente nel caso di grandi formati. Semplice e veloce da installare, ha uno spessore complessivo di soli 5 mm. La versatilità, sapientemente ricercata, è una qualità fondamentale di questo prodotto che garantisce lunga vita alle pavimentazioni sia all'esterno che negli ambienti umidi interni, quali centri benessere, SPA e piscine. Una tecnologia intelligente ed innovativa che si coniuga perfettamente con la semplicità, la rapidità e l'efficacia di posa.



Sede / Headquarter
Progress Profiles SpA
Via Le Marze 7
31011 ASOLO (TV) Italy
Tel +39 0423950398
Fax +39 042395979
info@progressprofiles.com
www.progressprofiles.com



Corporate:
www.progressprofiles.com
info@progressprofiles.com
Progress Profiles SpA
Certified company
UNI EN ISO 9001:2015





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 opteremo 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».



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».

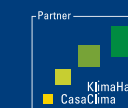
Più sicurezza, più comfort, più valore



Le nuove automazioni per porte da garage Hörmann si distinguono per essere smart: possono essere azionate a distanza tramite l'App BlueSecur Hörmann e dialogano anche con i sistemi Smart Home già installati.

Grazie alla tecnologia esclusiva, presentano elevata velocità di apertura e ventilazione naturale automatica; performance sempre all'insegna della massima sicurezza garantita Hörmann.

Scopri la serie completa su hormann.it.



www.hormann.it
info@hormann.it

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



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 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 rrs 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».



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 contribuenti 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».



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 scompone 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



LEADER NELLA PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI MANUFATTI IN CEMENTO PER L'EDILIZIA



VENETA PREFABBRICATI SRL - STRADA NAZIONALE ROMEA, 80 - 45010 ROSOLINA (RO)
TEL: 0426.337027 - MAIL: INFO@VENETAPREFABBRICATI.IT - WWW.VENETAPREFABBRICATI.IT



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».



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 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».



Nuova gamma in fibra di canapa

Roland Gabasch
responsabile commerciale Naturalia-Bau
www.naturalia-bau.it

«La nostra presenza a Klimahouse potremmo definirla storica: siamo rivenditori di materiali edili con un'offerta di prodotti e soluzioni per l'edilizia sostenibile. A questa edizione digitale di Klimahouse presentiamo Naturaharf, una gamma di prodotti isolanti in fibra di canapa. Infatti, abbiamo notato che in Italia si parla molto della fibra di canapa, ma solo in pochi riescono a soddisfare appieno le esigenze del mercato, che richiede prodotti certificati CE. In particolare, il pannello flessibile in fibra di canapa Naturaharf flex pro, composto al 100% da componenti naturali. Un'altra novità che penso diventerà una rivoluzione in edilizia, riguarda invece

il tema della tenuta all'aria: si tratta di una barriera all'aria applicabile a spruzzo, a base di polimeri acrilici. In edilizia, infatti, sigillare è sempre più importante e questa soluzione si adatta particolarmente ai contesti costruttivi più difficili. È la prima volta che partecipiamo a un evento digitale di questo genere: penso che questa prima edizione sia un banco di prova per il format, un'occasione per tutti per imparare qualcosa di nuovo e per migliorare le proprie competenze organizzative sulle piattaforme digitali. Prima l'aspetto espositivo era la parte più importante, mentre i convegni passavano in secondo piano. Adesso, invece, la situazione si è invertita. Anche per questo motivo abbiamo partecipato a un brand talk co-organizzato dalla fiera. Per dare maggiore visibilità alla nostra partecipazione all'evento, abbiamo raggiunto i nostri 45 mila contatti con una newsletter, avviato sponsorizzazioni sui social, in particolare Facebook e LinkedIn. Rispetto al 2019, il 2020 ha avuto un calo del 15-20%, ma con una grossa discrepanza tra le diverse aree territoriali: l'Alto Adige è in crescita, il Nord Italia ha registrato un -20% circa, mentre il Centro-Sud purtroppo ha subito un crollo, anche a causa del blocco dei lavori, in attesa dell'avvio del superbonus. Dal 2021 non mi aspetto sinceramente granché: sempre a proposito del superbonus, penso che non si possa costruire un programma di rilancio economico regalando la riqualificazione».



SOLUZIONI PER TETTI VENTILATI SISTEMI DI SICUREZZA PER IL LAVORO IN QUOTA



VENTILAZIONE *aria*
ARIA comprende la più vasta gamma di elementi per la ventilazione di tetti del sistema RASERA. Ingresso, passaggio e uscita dell'aria sono garantiti da un sistema a norma in ogni fase.

TELI *nebula*
I teli NEBULA rappresentano lo stato dell'arte in fatto di traspirazione, freno vapore, barriera vapore e impermeabilizzazione del tetto. La gamma offre soluzioni per ogni tipo di esigenza.

SICUREZZA *ancora*
Per lavorare in quota nella totale sicurezza, RASERA offre i prodotti ANCORA. Ancoraggi, linee vita, scale, passerelle e parapetti, sono studiati per offrire la massima sicurezza in ogni tipo di struttura.

**UNI EN ISO 9001:2015
IATF 16949:2016**

www.rasera.com



OFFICINE RASERA srl
Via Degli Artigiani, 35 - CROCETTA del MONTELO - TV
tel. 0423.639823 - fax 0423.639836 - info@rasera.com