

CHE L'ENERGIA SIA CON TE

Pronti a scendere in campo per difendere la qualità del made in Italy? È arrivato il momento di farsi valere, di mostrare a tutti ciò di cui siamo capaci: produrre serramenti dalle caratteristiche prestazionali ed estetiche eccellenti, posarli a regola d'arte, seguire il cliente nella scelta e nel post-vendita, rispondere con competenza, qualità e professionalità alle esigenze di privati, progettisti, aziende. Non aspettiamo oltre. Difendiamo oggi il valore dei serramenti italiani di qualità. Come? Sfruttando nuovi strumenti a nostra disposizione, primo fra tutti l'etichetta energetica tracciabile per gli infissi. L'arma migliore per mostrare tutta la nostra energia.

■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ TEMPO DI LETTURA 10' 30"

Dove eravamo rimasti?

Dell'etichetta energetica dei serramenti ne avevamo parlato già nel 2014. Si stava cercando allora di trovare un metodo per giungere a un'etichettatura che potesse essere applicabile a livello europeo, sulla falsariga delle etichette che già ben conosciamo, e che ci aiutano nella scelta di elettrodomestici, lampadine, apparecchiature elettriche. Nonostante diversi studi, il progetto di una classificazione che potesse comprendere tutti i Paesi dell'Unione Europea non è mai andato in porto. Per quale motivo? «Vi sono in Europa produttori che non hanno alcun interesse verso l'etichettatura energetica, perché questa può svelare alcune problematiche a livello di trasmittanza termica e di consumo energetico dei loro prodotti» spiega Piero Mariotto direttore di ANFIT, Associazione Nazionale per le Finestre Made in Italy. E poi, vi sono obiettivi difficili a riunire sotto un unico sistema territori dalle caratteristiche climatiche e di esposizione solare diversissimi tra loro, come spiega Mariotto: «La classificazione a livello europeo dividerebbe il vecchio continente in tre grandi aree, dove Spagna, Italia e Grecia sarebbero accomunate dalla medesima tipologia di etichetta, quella dedicata ai Paesi

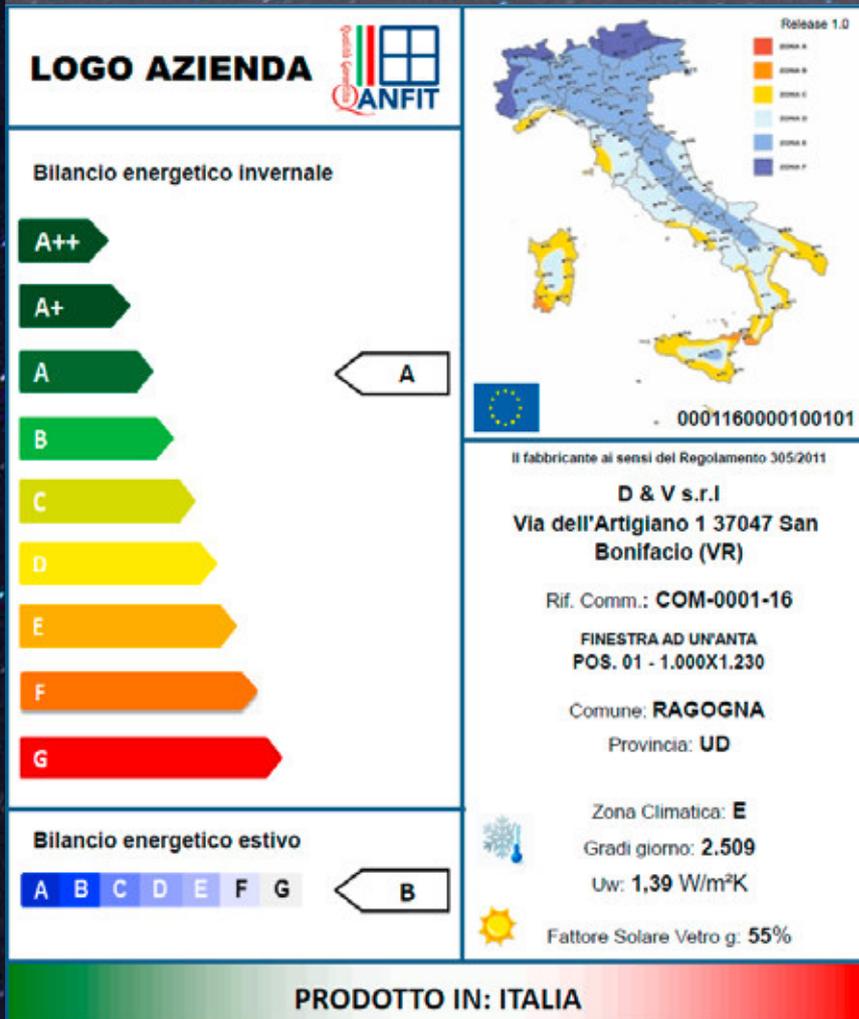
del Sudeuropa, caratterizzati da un clima caldo. Ma se pensiamo all'Italia, le zone climatiche F ed E, quindi quelle più fredde, rappresentano oltre il 50 per cento del nostro territorio. Quindi, un'etichetta sviluppata per i Paesi caldi a noi produttori italiani non porterebbe benefici, quanto piuttosto il contrario».

La classe energetica è potente

L'etichetta energetica ha una valenza commerciale enorme: attira immediatamente la nostra attenzione, è comprensibile ormai da tutti e ci orienta velocemente nella scelta d'acquisto. Se il metodo utilizzato per la classificazione non è idoneo al tipo di prodotto, ovvero ne falsifica le reali prestazioni volte al risparmio energetico, il risultato potrebbe essere dannoso per il settore. Come nel caso di un'etichetta europea per i serramenti. Dunque il fatto che l'idea di una classificazione europea sia stata accantonata è accettabile. Non è accettabile invece che non vi sia un'etichettatura a livello nazionale. Secondo Piero Mariotto, anche in questo caso, non vi è un interesse reale da parte delle diverse associazioni di settore affinché si arrivi a una classifica-

L'ETICHETTA ENERGETICA

Per determinare la classe energetica invernale si considera il valore della sola trasmittanza termica U_w del serramento. L'apporto solare non viene considerato nel calcolo, perché meno significativo nel clima invernale. Nelle zone climatiche E e F il consumo dell'impianto termico è predominante a causa dei lunghi mesi invernali, mentre l'apporto gratuito della radiazione solare è poco significativo. La classe energetica riferita al bilancio estivo viene calcolata in base alla dispersione del vetro e al contributo solare estivo moltiplicato per il contributo solare medio. Il metodo di calcolo di ANFIT permette di identificare immediatamente in tutte le aree geografiche anche l'efficacia delle caratteristiche dei vetri in termini di trasmittanza termica e di fattore solare "g", diventando uno strumento di progettazione e di guida alla scelta dei vetri più opportuni. In questo modo il tecnico serramentista o lo stesso progettista può simulare le prestazioni dei componenti finestrati in occasione del rinnovo dei serramenti, di ristrutturazioni e di nuove costruzioni, verificando, inoltre, l'impatto delle dimensioni dei serramenti sulle prestazioni energetiche degli stessi e valutarne la congruità rispetto agli obiettivi energetici prefissati. Sono previste due ulteriori classi invernali, la "A+" e la "A++", per incentivare il mercato degli edifici a consumo quasi zero, come previsto dal pacchetto clima energia 20-20-20 dell'Unione Europea.



»» L'etichetta energetica consente di tracciare la provenienza del serramento. È uno strumento pensato per promuovere l'intero settore del made in Italy

zione unitaria. «Invece di unirci per difendere la qualità, preferiamo combattere tra di noi. Ecco perché, ad oggi, rischiamo di essere travolti dalla concorrenza europea, in particolar modo proveniente dai Paesi dell'Est Europa: questi utilizzano già da tempo una loro etichetta, della cui validità però non vi è attestazione». Ma il consumatore non lo sa. E pensa di scegliere bene, in base a un'etichetta che non tiene conto delle caratteristiche climatiche proprie della nostra penisola. Chiaramente, se l'etichetta non è corretta, è un'arma molto pericolosa.

La miglior difesa

È l'attacco. Ecco perché ANFIT ha deciso, nel 2014 di creare un proprio label energetico. Si tratta di una procedura volontaria che deriva dalla direttiva europea Eco Design (2010/30/UE). Secondo questa direttiva, nel 2017 l'etichetta energetica per i serramenti sarà obbligatoria, essendo una delle misure atte a conseguire il

risparmio energetico programmato in sede di Commissione Europea. «Abbiamo sviluppato un sistema volontario, basandoci su un'etichetta generica. Però, visto che i serramenti non sono un prodotto plug and play, che basta attaccare alla presa e accendere, ma in gioco vi sono esposizioni, fattori solari, vetri che danno soluzioni dal punto di vista tecnico, prestazionale e di consumo diverse, abbiamo miscelato i dati della trasmittanza termica con il fattore solare, cercando di ottenere una procedura snella e semplice. Puntando alla immediata riconoscibilità e comprensione dei dati indicati. Tra questi, è fondamentale per noi la rintracciabilità dei prodotti, per questo non viene specificato solo il Paese di origine, ma vi è anche un numero che permette di risalire al produttore». Sì, perché l'obiettivo principale di questa etichettatura è la qualificazione del serramento. È la sua riconoscibilità come prodotto di qualità, realizzato secondo le normative in vigore e nel rispetto di tutti i parametri a tutela del consuma-

RITRATTO

ANFIT nasce del 2011 ed è l'Associazione Nazionale per la Tutela della Finestra Made in Italy. La sede operativa dell'Associazione si trova a Ferrara. Oggi ANFIT conta 50 aziende associate in tutta Italia e un gruppo consistente di aziende sostenitrici. Piero Mariotto è direttore ANFIT dal 2011.



tofe. L'etichetta vuole garantire in modo oggettivo che il serramento presenti le migliori prestazioni energetiche per quel progetto specifico, ovvero per quel tipo di edificio, sito in quel Comune, tenendo conto naturalmente delle caratteristiche del serramento stesso e delle esigenze del progettista o committente.

Come si ottiene?

«Ottenere l'etichetta non è complicato» spiega Marco Rossi di Risposta Serramenti, che da circa un anno e mezzo appone sui propri serramenti il label energetico rilasciato da ANFIT. «Prima bisogna sottostare all'analisi delle procedure interne per ottenere il marchio di qualità ANFIT; si fanno prove di prodotto, che vanno oltre le prove ambientali da sostenere per la marcatura CE». Dopo aver ottenuto il Quality Label ANFIT si può utilizzare il software messo a disposizione dall'associazione per il calcolo dell'etichetta energetica, che viene sviluppata per ogni sin-

golo infisso. Sottolinea Rossi: «Il software fa il calcolo in base ai parametri geografici del luogo di installazione dell'infisso e ai valori di trasmittanza dei componenti dell'infisso – valori che noi avevamo già in data base – per cui non abbiamo dovuto investire risorse particolari per arrivare all'etichettatura energetica. Per la formazione del personale abbiamo impegnato solo qualche giornata. In un mercato in continua evoluzione sotto il profilo di richieste, novità di prodotti e normative ritengo che tenersi aggiornati e formare i dipendenti sia essenziale alla sopravvivenza».

Mostriamo tutto il nostro valore

Accanto al label energetico, vi è ora un nuovo strumento per difendere la qualità: il label di posa. Sì, perché la qualità del nostro lavoro dipende anche dalla capacità del prodotto – una volta posato in opera – di garantire l'efficienza energetica dichiarata in etichetta (ovvero il minor consumo

RITRATTO

Marco Rossi, 40 anni, è titolare di Risposta Serramenti, con sede a Carpenedolo (BS). L'azienda è specializzata nella produzione di serramenti in PVC, destinati al mercato nazionale, Europeo e nordafricano. Ad oggi Risposta ha 90 dipendenti, di cui circa un terzo sono posatori qualificati, come certificato dall'iscrizione all'albo LegnoLegno.



» Una posa scorretta può far scendere le prestazioni isolanti del 50%: il label di posa garantisce al cliente il risultato promesso in termini di risparmio energetico

IL LABEL DI POSA ANFIT

L'etichetta viene rilasciata dopo aver partecipato alla formazione offerta da ANFIT in collaborazione con Maico e LegnoLegno. Così come l'etichetta energetica, anche l'etichetta di posa è numerata e identifica univocamente il responsabile della messa in opera del serramento. Vi possono essere due casi.

1. La posa viene effettuata dall'azienda produttrice del serramento, con posatori propri o esterni. L'azienda se ne assume interamente la responsabilità. In caso di problemi è lei a rispondere.
2. La posa viene effettuata da un soggetto non produttore. Questo può essere un installatore o un rivenditore. Qual è la differenza?

È Installatore di Qualità:

- l'installatore che posa un serramento dotato di Quality Label e di Energy Label ANFIT.
- il rivenditore che vende sia serramenti di produzione italiana che estera; egli potrà usufruire della certificazione di posa solo per quei serramenti che sono tracciabili, ovvero che rientrano nella filiera di qualità ANFIT, essendo realizzati in Italia e dotati di Quality Label ed Energy Label ANFIT. Solo per questi serramenti può usare il label di posa ANFIT e dare così anche la Garanzia di prodotto.

È Rivenditore di Qualità il rivenditore che offre unicamente serramenti made in Italy e che può emettere il label di posa sui prodotti che hanno il marchio Quality Label e Energy Label ANFIT.

di energia per il raffrescamento o riscaldamento). «I concorrenti esteri non hanno un'etichetta energetica simile alla nostra e assolutamente non hanno un'etichetta che garantisca la posa corretta, ecco perché questo passo in più può portarci lontano» spiega Marco Rossi. Il label energetico, assieme al label di posa, identificano la classe prestazionale del serramento a livello globale.

Qualità = finestra + posa + garanzia

Il label di posa affianca il label energetico nell'attestazione di

qualità del serramento. Viene rilasciato da ANFIT dopo il superamento di un corso di formazione, organizzato anche da Maico Academy (per informazioni vedi www.maico.com/academy). Possono fregiarsi del label di posa non solo le aziende produttrici che installano con posatori propri o esterni, ma anche posatori e rivenditori che offrono questo servizio. Spiega Mariotto, di ANFIT: «Con il label di posa diamo la possibilità agli operatori della posa di differenziarsi: dopo il corso specializzato si ottiene un diploma e il marchio "installatore/rivenditore qualificato". Questo permette di usufruire anche dell'assicurazione che

garantisce la posa di qualità». Dalla primavera di quest'anno vi è infatti un ulteriore strumento a tutela dei serramentisti italiani: la polizza assicurativa.

Sicuro è sicuro

L'acquisto degli infissi è un investimento importante. E chi compra non vuole andare incontro a brutte sorprese. Capita invece sempre più spesso, come ci racconta Mariotto: «Questo progetto è nato perché il nostro mercato oggi non ha regole, se non quelle della marcatura CE, che però non è controllata a dovere». Quindi il consumatore, che pensa di fare un affare acquistando low cost, si trova coinvolto in situazioni problematiche, se non in vere e proprie truffe (serramenti forniti senza vetro, oppure semplicemente depositati in cantiere, senza installazione). «Con l'assicurazione vogliamo garan-

POSA DI QUALITÀ GARANTITA
Il label di posa viene rilasciato da ANFIT a rivenditori, serramentisti e posatori che hanno superato il corso specifico, organizzato anche da Maico Academy a partire da ottobre (per le date vedi www.maico.com/academy)



 	SISTMA POSA AD ALTA EFFICIENZA ENERGETICA
	LOGO AZIENDA
LA COMMESSA 00011600001 È STATA INSTALLATA CON IL SISTMA DI POSA CLASSE B	
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="width: 80%;"> <div style="background-color: #008000; color: white; padding: 10px; margin-bottom: 10px; text-align: center;"> CLASSE A Dispersione energetica +5% rispetto al serramento </div> <div style="background-color: #ffff00; color: black; padding: 10px; margin-bottom: 10px; text-align: center;"> CLASSE B Dispersione energetica +20% rispetto al serramento </div> <div style="background-color: #ff0000; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> CLASSE C Dispersione energetica +50% rispetto al serramento Posa non assicurabile </div> </div> <div style="width: 15%; text-align: center; border: 1px solid black; padding: 10px;"> CB </div> </div>	
PRODOTTO IN ITALIA	



tire al consumatore finale che il prodotto che gli stiamo consegnando ha determinate caratteristiche tecniche, che devono essere specificate in maniera chiara, che non vi sono trabocchetti nel contratto, che vengono rispettati i termini dei codici al consumo».

Tutelati al 100%

Le polizze assicurative in realtà sono due: la prima copre eventuali danni causati da un serramento difettoso, la seconda rimborsa le spese per la sostituzione del prodotto. Entrambe tutelano il con-

sumatore finale anche in caso di chiusura dell'azienda produttrice. Spiega Marco Rossi, di Risposta Serramenti: «Una polizza stipulata come associato ANFIT consente da un lato di risparmiare, dall'altro ti dà maggiore forza sul mercato. Vista l'evoluzione del mercato e la scrematura che c'è stata in questi anni, questo è un ulteriore passo per qualificarsi e aumentare il volume d'affari. Il treno è in corsa, ed è questo il momento di salire: più siamo, più riusciamo a sostenere la vera qualità, facendo arrivare le giuste informazioni al cliente finale e dandogli gli strumenti che oggi non ha per difendersi dai prodotti low cost». ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Mentre i produttori esteri già appongono delle etichette sui loro infissi, sviluppate a livello nazionale per il loro paese, l'Italia è ferma.
- Le etichette estere non considerano la situazione climatica specifica del territorio italiano, per questo ANFIT ha realizzato nel 2014 una propria etichetta.
- L'Energy Label ANFIT indica il contributo del serramento al bilancio energetico invernale e a quello estivo, in base alle zone climatiche.
- Accanto al label energetico, vi è ora anche un label di posa: fondamentale per garantire la qualità complessiva del lavoro del serramentista.
- La novità per il mondo dei serramenti è la Garanzia sul serramento: di responsabilità civile in caso di danni causati dal serramento e di rimpiazzo del prodotto difettoso.
- Con questi strumenti si intende tutelare il serramento made in Italy e il consumatore italiano.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Roberto Minciotti
Docente e consulente
Maico Academy
r.minciotti@maico.com