

# CASA&CLIMA

BIMESTRALE Per PENSARE, PROGETTARE e COSTRUIRE SOSTENIBILE

N. 73 - ANNO XIII - MAGGIO/GIUGNO 2018



## LA PRIMA PASSIVHAUS PLUS D'ITALIA

Foto: Valter Spina - Pensa, Progetta, Realizza - 101/000/000/2010

Quine

### EPBD

**NON SOLO EFFICIENZA PER L'EPBD 4.0**

### CLIMATIZZAZIONE

**NUOVE "REGOLE" PER I SISTEMI A/A SOPRA I 12 KW**

### LOW GWP

**PERCHÉ PASSARE AI REFRIGERANTI CON BASSO IMPATTO AMBIENTALE**

### PROGETTAZIONE EFFICIENTE

**RISTRUTTURARE EDIFICI NON RESIDENZIALI: POTENZIALITÀ E PROSPETTIVE**



### VISTI IN FIERA

Tecnologie ibride, comfort e connettività



### INQUINAMENTO DELL'ARIA

Attenzione al riscaldamento domestico a biomassa



# Per l'involucro edilizio prodotti **Made in Italy** di qualità

Un solo interlocutore al posto di fornitori diversi. Laura Michellini, presidente Anfit nonché promotrice e presidente di Caseitaly, spiega gli obiettivi di questo nuovo format per la promozione dei componenti per l'involucro edilizio Made in Italy

► FEDERICA ORSINI

Caseitaly – esordisce Laura Michellini – nasce dall'esigenza di alcune associazioni della filiera dell'involucro edilizio italiano di creare un progetto comune volto a far conoscere il Made in Italy del nostro settore all'estero. Il nostro punto di forza è la qualità dei nostri prodotti, che vengono realizzati nel rispetto delle più stringenti normative e con cura artigianale; questo non significa che le aziende non siano organizzate con impianti automatizzati, ma che ciascun pezzo sia controllato in maniera meticolosa in tutte le fasi di lavorazione. Il fatto che nella maggior parte dei casi si tratti di aziende medio-piccole fa sì che non si lavori a grandi volumi di produzione e

a misure standardizzate, ma una progettazione particolare per soddisfare qualsiasi esigenza per tipologie di prodotto, finiture, colori e dettagli, e questo ci permette ogni giorno di distinguerci e rimanere sul mercato. Tuttavia, proprio in virtù del fatto che le aziende che rappresentiamo sono delle realtà di piccole-medie dimensioni e che quindi non dispongono di importanti risorse per promuoversi efficacemente all'estero, le quattro associazioni di riferimento di settori – Acmi, Anfit, Assites e Pile – con il supporto e la regia della Federazione Finco, hanno l'opportunità di disporre di uno spazio dedicato all'interno di cinque eventi fieristici esteri di grande importanza strategica.

## **C&C: Quali sono le prime azioni messe in campo da Caseitaly per farsi conoscere nel panorama internazionale?**

**L.M.:** La prima manifestazione a cui ha partecipato Caseitaly è stata Fensterbau a Norimberga, in Germania. Abbiamo scelto questo evento poiché – oltre ad essere il più importante a livello europeo per presentare i prodotti dell'involucro edilizio Made in Italy – è sicuramente il più qualificato per tipologia di partecipanti e quello con maggior afflusso di professionisti europei ed extraeuropei.

"Il riscontro è stato decisamente positivo. In linea con quanto ci eravamo preposti, la nostra iniziativa ha destato grande curiosità e interesse proprio per il fatto che non presentassimo prodotti, ma un progetto articolato e trasversale a diversi settori. Nell'ambito della rassegna una società tedesca ci ha anche proposto di organizzare una serie di incontri con professionisti che hanno manifestato la necessità – nel momento in cui debbono finire un edificio o fare una ricerca di prodotti – di confrontarsi con un interlocutore unico affidabile, come ad esempio la nostra associazione, che copra tutto l'involucro anziché rivolgersi a 4-5 fornitori diversi. È sicuramente un valore aggiunto.

## **Quali ritenete possano essere gli appuntamenti e i mercati esteri più interessanti per il comparto dell'involucro edilizio che si terranno prossimamente?**

La seconda manifestazione a cui parteciperemo sarà SIB a Casablanca, in Marocco; da un'indagine di mercato, infatti, è emerso quanto il mercato nord africano sia in notevole sviluppo e quindi assai interessante per i nostri associati. Già in questa fiera porteremo il "cuore mostra" istituzionale e i nostri associati potranno presentare le proprie attività e spiegare all'interlocutore quelle che sono le caratteristiche della propria azienda e dei prodotti. Il 2019, invece, ci vedrà impegnati in tre fiere del settore: la prima è Budma a Poznan in Polonia, a febbraio, la seconda è Construmat a Barcellona, in Spagna, a maggio, e la terza è Batimat a Parigi, in Francia, a novembre. L'obiettivo è far conoscere quanto più possibile il marchio Caseitaly e 'spingere' il prodotto Made in Italy apprezzato all'estero per la qualità, il design e la sicurezza, oltre al servizio altamente professionale. Ci conforta il fatto che il nostro progetto presentato al Ministero dello Sviluppo economico è stato non solo approvato, ma anche finanziato per un importo consistente.

## **Quali vantaggi potrebbe avere questa iniziativa per il comparto della progettazione?**

Attraverso Caseitaly il professionista potrebbe conoscere maggiormente ciò che distingue i nostri prodotti e su cui le aziende del comparto hanno puntato, ovvero la progettazione molto dettagliata e di qualità, la tracciabilità del prodotto, la posa in opera qualificata e le polizze assicurative che coprono i prodotti degli associati. Tutti queste 'garanzie' fan sì che il progettista possa sentirsi più tranquillo nel momento in cui acquista o decide l'utilizzo di un prodotto realizzato da un'azienda associata; non dimentichiamoci che oggi, con le nuove



**LAURA MICHELINI,**  
presidente  
Anfit e  
Caseitaly

normative, anche lui è responsabile delle scelte che sono state fatte nella realizzazione o ristrutturazione di un edificio.

## **Pensate di fare prossimamente sul territorio iniziative di formazione rivolte ai progettisti?**

Già come Anfit organizziamo incontri con l'Ordine degli Architetti e con l'Ordine degli Ingegneri per comunicare un concetto che ci sta davvero a cuore, ovvero che ci sono prodotti e prodotti sul mercato. Più gli associati cresceranno – perché molti ad oggi stanno ancora vedendo se aderire al progetto – più sarà pensabile investire in comunicazione e marketing e rafforzare tutta una serie di iniziative per le aziende aderenti e un maggior contatto con gli interlocutori privilegiati del mercato.

"Molte piccole aziende hanno anche il timore di non essere sufficientemente strutturate al proprio interno per gestire il contatto straniero. A queste aziende vorrei dire che Caseitaly metterà a disposizione degli associati anche un servizio di interpretariato e per interessare i primi contatti. Se poi il contatto risultasse interessante, ogni azienda dovrà attrezzarsi per portare avanti la trattativa. Oggi, se non lo fai, sei fuori dal mercato. ◀

## **CHI SONO LE QUATTRO ASSOCIAZIONI DI RIFERIMENTO**

**ACMI** – Assocostruttori Chiusure e Meccanismi Italia

**ANFIT** – Associazione Nazionale per la Tutela della Finestra Made in Italy

**ASSITES** – Associazione Italiana Tende, Schermature Solari e Chiusure Tecniche Oscuranti

**PILE** – Produttori Installatori Lattoneria Edile