

L'editoriale di Denis Bettio

La certificazione energetica degli edifici: protagonisti gli enti locali



Nel 2007 in Italia, la questione dell'efficienza energetica degli edifici sembra essere stato uno degli impegni principali degli amministratori pubblici. Mentre il Governo lavora alle Linee Guida nazionali per la certificazione energetica, Province e Regioni - e anche qualche Comune - adottano leggi e stendono regolamenti che riguardano tutti gli edifici presenti sul loro territorio, in alcuni casi anticipando i termini nazionali fissati al 1° gennaio 2010. L'esperienza più matura resta quella della Provincia di Bolzano, che dal 2005 ha reso obbligatorio lo standard CasaClima, un sistema che assegna agli edifici una classe in base al consumo di energia, e prevede sconti e benefici per quelli che rientrano nella categoria più alta. Ma anche la Provincia di Vicenza, dopo avere fondato Vi.energia, una società che promuove l'energia rinnovabile, ha messo a punto EcoDomus.vi, uno standard che assegna un attestato energetico a tutti gli edifici, sia di nuova costruzione che esistenti. Particolare la strada intrapresa dalla Regione Basilicata, che ha inserito nella propria

Finanziaria un capitolo interamente dedicato alle misure per il miglioramento delle prestazioni energetiche degli edifici, con bonus volumetrici a favore del risparmio energetico e dell'utilizzo delle fonti rinnovabili. Leggi ad hoc sono state emanate dalle Regioni Piemonte, Lombardia, Liguria, Valle d'Aosta ecc. per fissare le prestazioni energetiche degli edifici e relativi impianti, di nuova costruzione e già esistenti, residenziali, industriali e commerciali, e le modalità della certificazione per tutti i casi di vendita e/o locazione. Il mercato sembra pronto a rispondere alle nuove esigenze con prodotti e sistemi in gran parte già collaudati nei Paesi del Nord Europa, categorie e associazioni professionali appaiono impegnate nelle opportune attività di formazione e aggiornamento degli operatori, compresa la preparazione dei nuovi certificatori. Anche l'opinione pubblica plaude a queste attività, destinate a migliorare la qualità dell'abitare e la tutela dell'ambiente.

Intervista a Renata Giacomini, architetto bioedile

La bellezza della tecnologia

Architetto Giacomini, lei ha progettato la Low Energy Room, un prototipo di camera d'albergo ad elevata efficienza energetica, dove tutte le tecnologie sono orientate alla riduzione dei consumi. E i serramenti?

Le mission del progetto era quella di rendere visibili e comprensibili al cliente (in questo caso i titolari d'albergo) tutte le tecnologie che consentono di risparmiare energia e di tutelare l'ambiente, e di dimostrare che queste possono essere perfettamente integrate con il progetto d'arredo e l'interior design. In altre parole, smentire il concetto che ricercare l'efficienza tecnologica voglia dire necessariamente delegare al risultato estetico e al design. Detto questo, i grandi protagonisti del risparmio energetico negli edifici sono sostanzialmente i rivestimenti a cappotto e gli elementi finestrati: la Low Energy Room produce un risparmio energetico quantificabile dal 40 al 70%, con un investimento ammortizzabile in soli 3 anni.

Nella sua attività professionale, si occupa anche della progettazione dei serramenti?

Sì, certamente, anche se spesso i serramenti sono già definiti nel capitolato d'appalto, e quindi la scelta è già stata compiuta.

Parliamo di architettura residenziale. Quali sono gli aspetti tecnologici che devono essere considerati prioritari nella progettazione di un serramento?

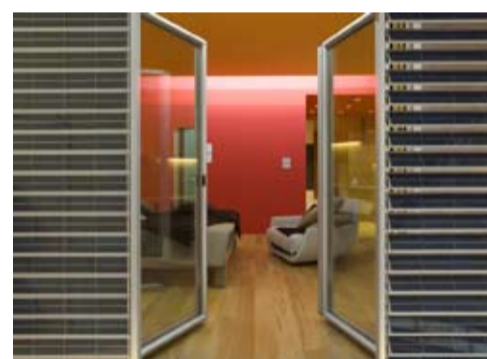
In primo luogo la trasmittanza termica, non solo perché la capacità di isolare, dal freddo e dal caldo intendo, è una prestazione essenziale in un serramento, ma soprattutto perché la normativa la impone. Il DL 311 del 2006, in vigore dal 2007 per le nuove costruzioni, fissa dei valori limite che non possono essere ignorati, mettendo in secondo piano l'aspetto esclusivamente



estetico del serramento. Le finestre che noi architetti tanto amavamo, con i profili praticamente inesistenti, oggi sono impossibili da realizzare. La normativa ci ha costretti a immaginare il serramento da un altro punto di vista, quello delle funzioni. Una finestra è bella anche perché isola dal freddo in inverno, non si surriscalda in estate, non lascia passare i rumori eppure mantiene una buona luminosità: anche se ha i profili un po' più spessi di quello che avremmo desiderato. Comunque il mercato sta reagendo alle prescrizioni della legge con prodotti di ottima qualità, Edition 4 di Internorm, ad esempio, è una finestra eccezionale, con valori di trasmittanza termica bassissimi (U_w 0,70) ottenuti anche grazie a speciali vetri bassoemissivi che mantengono un'elevata luminosità.

Secondo lei, di cosa si compone un serramento moderno che possa essere considerato a tutti gli effetti completo?

Siccome credo che modernità in un serramento equivalga a caratteristiche tecnologiche elevate, è naturale che consideri estremamente importanti tutti i suoi accessori. Accessori moderni, dal design accurato e dalle prestazioni eccellenti, in grado di apportare ulteriori funzioni al serramento. Penso ad esempio a una zanzariera oscurante, capace di svolgere entrambe le funzioni nel migliore dei modi con i materiali più adatti...



Il gusto e le aspettative del cliente quanto incidono?

Certamente incidono moltissimo. Ma l'importante è che gusto e aspettative siano consapevoli, ovvero che il cliente possieda le conoscenze giuste per effettuare una scelta ragionevole. Credo che sia anche un po' questo il ruolo di noi architetti, 'istruire' il cliente, metterlo nelle condizioni di sapere cosa richiedere, in questo caso, da un serramento. Sapere che l'istanza estetica non è l'aspetto fondamentale, perché è soprattutto nella sua funzionalità che risiede il valore del prodotto.

Nel caso di serramenti d'epoca qual è la sua politica, sostituire o mantenere?

Credo che la variabile stia nel valore storico-artistico del pezzo. Certo di fronte a un magnifico serramento del Cinquecento gli aspetti funzionali potrebbero non sembrarmi così prioritari... Credo che potrei proporre una via radicale, la ricostruzione esattamente com'era, non solo con gli stessi materiali ma anche con le stesse tecniche e gli stessi attrezzi, un po' come si fa il restauro in Giappone.

Il serramento perfetto?

Come ho detto, il serramento perfetto è quello che associa le migliori prestazioni a materiali e a forme attuali, ricco di accessori che ne potenziano le funzionalità, in linea con le tendenze e i gusti contemporanei. Credo che il futuro debba passare inevitabilmente

attraverso un profondo sforzo di ricerca, di sperimentazione di nuovi materiali e soluzioni.

RENATA GIACOMINI

www.renatagiacomini.com

Si è laureata in Architettura presso lo IUAV di Venezia nel 1985. Nell'89 intraprende l'attività professionale singolarmente, collaborando con importanti aziende del mobile e progettando allestimenti per manifestazioni fieristiche nazionali. Nel '96 fonda la R.G.A. Design, che progetta e produce come editore una collezione di complementi e lampade che saranno distribuiti in Norvegia, Olanda, Italia e a Singapore. Ha progettato negozi e bar, ristrutturazioni e arredi interni per residenze e alberghi, in Italia e all'estero, show-room aziendali. Dopo aver frequentato il Master in Bioarchitettura di Anab, gli interessi dello studio si sono rivolti alla progettazione sostenibile e al risparmio energetico. Nel 2007 la società Giacomini Concept S.r.l. organizza l'evento Low Energy Room, per Host 2007 a Milano, che verrà replicato a BIT 2008, coinvolgendo importanti aziende nazionali e internazionali, in collaborazione con lo studio Engteam di Pordenone e l'Arch. Alberto Pasetti, light designer di Treviso.



Finestra Edition di Internorm

Nelle pagine interne:

- Incontro con: Metallia Piemontese
- Il risparmio energetico è un problema di cultura
- Prodotti in mostra
- Il certificato energetico degli edifici
- Al via la marcatura CE anche per porte e finestre
- Serramenti: prodotti complessi
- Certificazione energetica e verifica ambientale degli edifici
- Viaggiare con Bettio One: in crociera nel Golfo Persico

Spazio aziende

Incontro con: METALLIA PIEMONTESE, rivendita specializzata di prodotti per serramentisti.

Vittorio Gagia: "Il rapporto con i fornitori è un aspetto fondamentale per assicurare la qualità delle prestazioni ai clienti"

Metallia Piemontese S.p.A è una rivendita specializzata nella commercializzazione di ferramenta per officine di carpenteria in ferro, serramentisti in alluminio e fabbri. Grazie all'esperienza pluridecennale nel settore dei suoi Amministratori, la ditta è in grado di offrire ai propri clienti una gamma di prodotti completa e diversificata, e un'assistenza tecnica in linea con le tecnologie più evolute. Punto di forza della ditta è l'elevata qualità dei prodotti offerti, che provengono esclusivamente da forniture selezionate, certificate e a marchiatura CE. Fondata nel 1997, Metallia Piemontese aderisce al Gruppo Ferramenta Europa.

Signor Gagia, la vostra rivendita è specializzata nei prodotti e complementi per serramenti. Può dirci qualcosa in merito al settore specifico delle zanzariere?

Le zanzariere sono diventate ormai indispensabili in ogni casa, ristorante, albergo e persino negli uffici, non solo perché proteggono dagli insetti ma anche perché costituiscono un ottimo filtro contro l'inquinamento atmosferico, le polveri presenti nell'aria e i pollini primaverili. Naturalmente, con l'approssimarsi della bella stagione, si registra sempre un incremento delle vendite, ma si tratta comunque di un settore in continua crescita, proficuo in tutti i periodi dell'anno.

In generale i vostri clienti sono soddisfatti dei prodotti che offrite? Chi sono i vostri clienti principali?

La nostra azienda offre una gamma di zanzariere solide, affidabili e funzionali, che soddisfa ogni esigenza e si distingue, oltre che per l'eleganza e la cura estetica, per la praticità di installazione ed uso. Il nostro parco clienti è veramente universale, e le zanzariere ci vengono richieste indifferentemente da aziende, artigiani, produttori e/o montatori di infissi, imprese edili e in genere da tutti coloro che operano nel settore della casa, oltre che dai clienti privati appassionati di fai-da-te.

Oltre alla vendita, offrite dei servizi complementari?

Forniamo soprattutto assistenza: costa molto in termini umani, ma è la nostra forza, offrire un servizio costante, essere sempre disponibili a risolvere qualsiasi problema.

Quali sono i criteri di scelta di una zanzariera: costo, efficienza, rapidità e facilità di manovra?

La validità e la competitività dei prodotti, la garanzia della consegna bi-settimanale e una ricca gamma di colori, la rapidità e la facilità del montaggio. Ma, e qui entra in gioco Bettio, anche la flessibilità produttiva, la possibilità di soddisfare qualsiasi esigenza, anche le più complesse, sia che riguardino il progetto che l'installazione.

Il mercato offre diverse marche di zanzariere...

Siamo clienti fedeli di Bettio: le sue zanzariere rispettano parametri moderni e rispondono alle più svariate esigenze, i materiali impiegati sono di primissima qualità, rigorosamente collaudati e controllati.

Da quanti anni collaborate con Bettio e cosa ne apprezzate principalmente?

La nostra collaborazione risale molto indietro nel tempo, praticamente all'inizio della nostra attività. I loro prodotti hanno immediatamente ottenuto successo presso la nostra clientela, grazie a quelle caratteristiche che ne fanno articoli di primo piano nel settore: cura nella scelta dei materiali, precisione nei particolari e nelle finiture, prezzi interessantissimi e un servizio puntuale ed efficiente. A tutto questo si è aggiunto, recentemente, il servizio rottamazione, che rappresenta un'interessante opportunità.

Bettio One cosa rappresenta per voi?

Entrare a fare parte del progetto Bettio One ha concretizzato e reso più solido il rapporto fra le nostre aziende, poiché ci ha permesso di avere accesso a una serie di iniziative pensate e realizzate per i clienti fidelizzati, preziose opportunità di crescita professionale e commerciale.



I pipistrelli sono grandi distruttori di zanzare: in un'ora di volo possono ingoiarne fino a 500. Ma la scarsità di rifugi, l'uso di pesticidi e insetticidi e il continuo disturbo antropico ne stanno causando la drastica diminuzione. Per questo motivo la Comunità Europea finanzia progetti tesi alla salvaguardia di questa specie insettivora. La pianura bolognese, in particolare, ospita sette specie a rischio ed è definita "Sito di importanza comunitaria" in quanto "Zona di protezione speciale".

Il risparmio energetico è un problema di cultura Gli edifici sono i principali responsabili del consumo in Italia

Il contenimento dei consumi energetici è una delle principali preoccupazioni della nostra era. Prima in Italia, la Provincia Autonoma di Bolzano ha ideato il progetto "CasaClima" con l'obiettivo di porre un freno ai consumi energetici legati al riscaldamento degli edifici (che si accaparrano oltre il 40% dell'energia), coniugando risparmio, benessere abitativo e sostenibilità ambientale. Gli edifici pubblici e privati sono stati classificati in base al consumo di energia annuale: la classe più prestigiosa è denominata CasaClima Oro e consuma 10 kWh/m² all'anno (praticamente non ha bisogno di un sistema di riscaldamento attivo). È anche detta "casa da 1 litro", perché per ogni metro quadrato consuma 1 l di gasolio o di 1 m³ di gas all'anno. Alla Classe A appartengono gli edifici che consumano meno di 30 kWh/m² (ad esempio, 3 m³ di gas metano/m² di superficie), alla Classe B quelli che consumano fino a 50 kWh/m² e alla C quelli che consumano oltre 70 kWh/m² (si noti che la maggior parte degli edifici esistenti consuma circa 120-150 kWh/m² e che la principale fonte di dispersione è rappresentata da serramenti non sufficientemente isolati). Gli esperti del settore denunciano che la scarsa qualità delle nostre costruzioni sotto il profilo del rendimento energetico sia un problema principalmente culturale: ben vengano le leggi finalizzate al risparmio, ma sicuramente non saranno sufficienti a risolvere il problema che va innanzitutto affrontato a livello di formazione universitaria. Il miglioramento qualitativo del parco edilizio in Italia è dunque strettamente legato al riconoscimento della concezione energetica come parte fondamentale del progetto architettonico, al pari di quella strutturale o funzionale.

www.agenziasacasaclima.it

Se fai un bel lavoro, contattaci e sarà pubblicato!

Vuoi segnalare un amico a cui inviare gratuitamente Serramento Magazine?

info@canalcom.it
fax 0422 611038

Sei interessato ad entrare in Bettio ONE?

Per avere tutte le informazioni clicca su www.bettio.it/clienti/one

Prodotti in mostra

Due partner di Bettio raccontano le reazioni del pubblico al nuovo modello di zanzariera Scenica, ospitato nei propri stand in occasione di due importanti fiere di settore.

PONTI SRL offre servizi di produzione e montaggio di tende da sole, teloni in PVC per strutture di uso fieristico, pergolati, teli per ambulanti, di installazione di zanzariere su porte e finestre, di realizzazione di pergolati in legno.

Opera prevalentemente nella zona di Ravenna, sporadicamente a livello nazionale, con una clientela variegata che va dall'utente privato alle imprese industriali. Ha presentato Scenica alla prima edizione di Io-Casa a Ravenna.

SANIMEX GmbH è un produttore della Germania centrale, specializzato in vari tipi di zanzariere. I suoi clienti sono principalmente i rivenditori e gli installatori di serramenti in legno e metallo.

Ha presentato Scenica all'ultima edizione della Fiera Fensterbau/Frontale - Salone Internazionale Finestre, Porte e Facciate 2008 di Norimberga.

Potete dirci qual è stata la reazione del pubblico nei confronti di Scenica?

PONTI: Scenica è un prodotto di grande impatto, anche emotivo. La nostra sensazione è che il pubblico l'abbia molto apprezzata e questo ci fa anche sperare in un buon successo di vendita per il futuro.

SANIMEX: Abbiamo avuto un riscontro veramente positivo; Scenica ha suscitato in generale un notevole interesse fra i visitatori, che ne hanno apprezzato in particolare la forte innovatività.

Da un punto di vista tecnico, quali sono le innovazioni che SCENICA offre rispetto ai modelli di zanzariera tradizionali?

PONTI: Come target, Scenica si affianca al mercato delle zanzariere plissettate, con il vantaggio di non essere una plissé. Mi spiego meglio, si tratta in entrambi i casi di prodotti molto apprezzati, per le caratteristiche di praticità

ma soprattutto perché permettono di risolvere egregiamente il problema dell'abbattimento delle barriere architettoniche; tuttavia la soluzione del telo plissettato non ha mai veramente convinto la nostra clientela.

SANIMEX: Scenica contiene tutti i dettagli tecnici dei modelli a rullo, arricchiti dalla praticità e maneggevolezza dei plissé. È straordinariamente semplice da usare, anche per i bambini e per gli anziani. Per questo sono convinto che sia destinata a riscuotere un grande successo.

Entro la prossima estate Scenica verrà lanciata sul mercato, pensate che le sue caratteristiche la rendano adatta a una vendita attraverso la grande distribuzione, con la soluzione del 'kit', come è già successo per altri prodotti?

PONTI: Personalmente, non credo che possa essere una strategia vincente. Scenica è un prodotto specificatamente destinato a una clientela di livello medio e alto, un'utenza 'pregiata' che non passa dalla grande distribuzione. Mi sembra anzi che l'immagine di prodotto, per così dire, d'élite ne risulterebbe in qualche modo sminuita.

SANIMEX: Una volta affermata sul mercato, penso che sia possibile anche una commercializzazione in kit. È la soluzione più semplice per una diffusione capillare.

Le nuove norme europee pongono grande attenzione agli aspetti della sicurezza e del superamento delle barriere architettoniche. Secondo voi, Scenica costituisce una risposta soddisfacente?

PONTI: Assolutamente, sì. Con Scenica il problema delle barriere architettoniche viene definitivamente risolto.

SANIMEX: È sempre un'ottima scelta introdurre sul mercato nuovi prodotti già in regola con gli standard e le certificazioni europee.



Il certificato energetico degli edifici

Cosa riguarda e cosa prevede

Le agevolazioni del 55% proposte dalla Finanziaria del 2007 hanno portato alla ribalta il concetto della "certificazione energetica" degli edifici, ma già un decreto legge del 6/10/06 prevedeva che tutti gli edifici, anche quelli vecchi, si dotassero della certificazione, con uno scadenziario graduale entro il 1° luglio 2009.

Il certificato energetico è un documento, che descrive l'edificio dal punto di vista dei consumi e che, con le ovvie semplificazioni, si può paragonare alla targhetta colorata degli elettrodomestici dalle quali, in base a lettere e colori, si desume il consumo.

La certificazione energetica degli edifici esistenti non è vincolante, ossia non significa che si dovrà intervenire sugli edifici che "consumano" troppo, ma potrà modificare le abitudini di compravendita degli immobili, in quanto farà parte del corredo della casa in vendita. Ci saranno sempre più persone interessate ad acquistare edifici migliori dal punto di vista dell'isolamento termico o dotate di sistemi di produzione di energia alternativa, e il valore energetico influenzerà il prezzo di mercato.

La nuova normativa EN 14351

Al via la marcatura CE anche per porte e finestre

La nuova norma europea EN 14351 sta per sostituire i vari quadri legislativi nazionali in merito a prestazioni e caratteristiche di finestre e porte esterne. Ciò significa che in tutti i Paesi dell'Europa unita verranno applicati criteri di valutazione e norme di prova uniformi; tuttavia non saranno definiti dei requisiti minimi di prodotto comuni, ma

solo le modalità di individuazione e notifica di tali requisiti. Ogni Paese resta infatti competente a definire gli eventuali valori prestazionali minimi richiesti ai prodotti immessi sul proprio mercato. La norma europea distingue tra prestazioni essenziali e aggiuntive:

- valori prestazionali essenziali: tenuta alla

- pioggia battente, resistenza alla carica del vento, permeabilità all'aria, isolamento termico, isolamento acustico, resistenza alle sostanze pericolose, capacità portante dei dispositivi di sicurezza;
- valori prestazionali aggiuntivi: resistenza antieffrazione, durabilità meccanica, aerazione, forze di manovra...

Le prove potranno essere eseguite esclusivamente da Istituti di prova notificati. Entro il 2009, ogni elemento di porta o finestra esterna dovrà essere provvisto di marcatura CE e di una dichiarazione che ne riporti le principali caratteristiche prestazionali.



Serramenti: prodotti complessi

Le prestazioni finali dipendono inevitabilmente dalla qualità dei singoli componenti

Il parere di: Gianlorenzo Comunian



Negli ultimi anni si è assistito a un crescente sviluppo qualitativo e tecnologico del prodotto serramento. Uno sviluppo trainato dalla crescente attenzione dei committenti e degli utenti alla qualità della vita e al comfort delle abitazioni, che riversa sul serramento aspettative elevate in particolare per quanto concerne l'isolamento termico ed acustico e la resistenza meccanica. Se si considera il serramento come un assemblaggio di materiali eterogenei si percepisce la complessità di far concorrere ogni particolare costruttivo al raggiungimento di quei requisiti in grado di assicurare la qualità complessiva al manufatto finito e installato. Una considerazione speciale va, in questa sede, rivolta ai materiali, non sempre visibili, utilizzati per l'assemblaggio e il montaggio del serramento, come i fissaggi e i sigillanti, dai quali dipendono, nella fase finale della posa in opera, le caratteristiche prestazionali del serramento. Ad essi andrebbe sempre dedicata, tecnicamente e proceduralmente, altrettanta attenzione che alla progettazione e alla costruzione. Un esempio classico è quello della schiuma poliuretana, che, se non viene applicata correttamente, non sigilla efficacemente né dal calore né dal rumore l'intercapedine tra il serramento e il muro. Spesso la causa di una cattiva applicazione

risiede in un'intercapedine troppo stretta, che impedisce l'entrata della pistola dosatrice, o nel timore del posatore che un eccesso di schiuma possa con l'espansione deformare il telaio. La messa a punto di schiume a bassa spinta di espansione e di pistole a becco sottile ha risolto definitivamente questi problemi. Un ruolo fondamentale è svolto dai distributori di ferramenta, che forniscono gli artigiani e i posatori dei materiali di consumo; con una corretta scelta dei prodotti da commercializzare essi possono farsi promotori di sviluppo tecnologico e di qualità. Proprio questo approccio li differenzia; sono convinto che le imprese leader nel mercato dovrebbero sempre preferire e promuovere quei rivenditori che si dimostrano disponibili a "guidare" concretamente l'utilizzatore nella scelta dei prodotti, evitando le incaute politiche di vendita basate esclusivamente sul prezzo. Bisogna sempre ricordare che, soprattutto nel nostro settore, a una bassa qualità del materiale corrispondono ridotte prestazioni del prodotto finale e poca praticità della posa.

Gianlorenzo Comunian è responsabile marketing di mungo s.r.l. azienda del gruppo multinazionale svizzero mungo Befestigungstechnik A.G., leader mondiale nella progettazione e nello sviluppo di prodotti per il fissaggio e la sigillatura. www.mungo.it

“Certificazione energetica e verifica ambientale degli edifici”

Marco Filippi, Gianfranco Rizzo, Dario Flaccovio Editore, Palermo, 2007, 40,00 €

Il settore dell'edilizia nei paesi industrializzati viene spesso definito "il comparto del 40%" poiché tale percentuale corrisponde all'impiego di risorse energetiche e materiali imputabile alla costruzione e alla conduzione degli edifici; a cui va fatto conto anche del 40% dei rilasci di CO₂ nell'atmosfera. La Direttiva 2001/91/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio, in materia di rendimento energetico degli edifici, prevede che negli Stati membri possa essere rilasciata la concessione

edilizia (o il permesso di costruire) solo per gli immobili che rispettino determinati criteri di basso consumo energetico. La direttiva inoltre fissa gli standard di efficienza riferiti a tutti i fattori che influenzano il parametro del consumo energetico. Recepita dagli Stati membri il 4 gennaio del 2006, tale direttiva si applica a tutte le nuove costruzioni e alle ristrutturazioni di immobili di superficie in pianta superiore ai 1000 m². È lasciata ai singoli Stati la facoltà di stabilire o meno

a disciplina gli immobili di particolare valore storico-artistico-architettonico, i siti industriali, gli edifici agricoli... A fronte di un'impellente esigenza di verificare e adeguare le prestazioni ambientali degli edifici, la situazione in Italia è ancora piuttosto confusa; unica certezza è che la variabile "ambiente" sia entrata prepotentemente a fare parte del bagaglio di conoscenze tecniche richieste al tecnico dell'edilizia (progettista, esecutore, amministratore o tutore).

Il volume offre uno stato dell'arte sull'attuale situazione riguardante l'efficienza energetica e la certificazione degli edifici; sia dal punto di vista di chi è chiamato ad applicare la normativa sia di chi si confronta con la progettazione e l'applicazione di soluzioni innovative che riguardano in particolare il sistema edificio-impianto. Interessante panoramica sulle principali esperienze normative estere e sperimentazioni regionali nazionali.

Viaggiare con Bettio One

In crociera nel Golfo Persico

Il viaggio annuale è sicuramente uno degli eventi più attesi dagli aderenti al Bettio One, il gruppo di clienti, selezionati negli anni da Bettio. E, infatti, anche quest'anno non ha deluso le aspettative: una magnifica crociera che ha toccato tutti i punti di maggior interesse turistico e paesaggistico del Golfo Persico, a partire da Dubai, uno dei sette paesi che compongono gli Emirati Arabi Uniti.

Ma, cos'è Bettio One? "Riunisce i clienti che noi giudichiamo migliori" spiega Denis Bettio, Amministratore Delegato dell'azienda, "ma attenzione, non migliori in termini di fatturato, bensì più fidelizzati, che lavorano con noi in uno spirito di profondo partenariato, in sinergia e unità di intenti a tutto campo. Oggi il gruppo conta circa 40 clienti, è un orgoglio, oltre che un piacere, per noi che abbiamo raccolto il nostro invito partecipando con le proprie famiglie al viaggio in Medio Oriente". Accompagnati dallo stesso Denis Bettio e da Marika Grigoletto, Responsabile commerciale, da un fotografo e da un cameraman, incaricati di immortalare i momenti clou dell'evento, i partecipanti sono partiti dall'aeroporto di Milano lo scorso 23 febbraio con arrivo a Dubai City per l'imbarco. Una settimana immersi nelle esotiche atmosfere di Dubai, dove tradizione

araba e innovazione tecnologica hanno creato una metropoli assolutamente unica al mondo, circondata dal deserto e dal mare, e nell'incontaminato ecosistema delle acque del Golfo Persico, con soste frequenti ricche di arte e cultura. Per i partecipanti, anche un pomeriggio dedicato al lavoro, durante il quale è stata presentata la relazione annuale sul trend aziendale e sull'andamento di Bettio One. Come sempre, l'andamento del gruppo ricalca quello positivo dell'azienda, ma con valori ancora superiori. Ciò conferma il successo dei notevoli investimenti che Bettio profonde in questo gruppo e l'importanza di 'coltivare' rapporti privilegiati con gli affiliati, non solo limitati all'ambito lavorativo ma, come è il caso dei viaggi, anche estesi agli svaghi, all'intrattenimento, all'arte e alla cultura. Protagonista delle novità aziendali, quest'anno, è stata Scenica, l'innovativa zanzariera che rappresenta un vero e proprio salto di qualità per il mercato, non solo italiano, del settore. Presentata in occasione di diverse fiere, Scenica, che sarà in produzione a partire dall'estate, ha riscosso un eccezionale successo, sia da parte degli applicatori che del pubblico degli utenti.

L'angolo delle curiosità

Intriso del poliedrico spirito di iniziativa di Bettio One, Mirco Biondi agente Bettio, ha fondato Mangia e Bevi, un gruppo amatoriale di ciclisti che in uno solo anno è giunto a contare oltre 40 tesserati (tessera n. 44: Denis Bettio).

Gite da 100-120 km tutti i sabati e le domeniche, più sporadiche uscite infrasettimanali. Ma attenzione, tutte le calorie spese a cavallo della propria bicicletta vanno immediatamente recuperate al termine della corsa!

