

ANIE e ANIMA presentano il Progetto Building BiTech

Andrea Calatroni
Roberto Maietti

Un'iniziativa congiunta veramente significativa che vede fianco a fianco ANIE e ANIMA nella promozione delle tecnologie abilitanti per la domotica. Un passaggio importante nella validazione della competenza e dell'offerta delle aziende italiane in un settore che, pur risentendo di una forte contrazione delle nuove costruzioni, sta avendo una notevole crescita a conferma della qualità e competitività dei prodotti e delle soluzioni disponibili.

City Life Magazine ha incontrato Davide Colombo (BTicino) Coordinatore progetto Building-BiTech, Alessandro Durante, Direttore Relazioni Esterne di ANIMA e Marco Pigni (FIAMM ESS SpA), Rappresentante ANIE Energia all'interno del progetto Building-BiTech



Davide Colombo

Quali tecnologie per il Building hanno più riscontro in Italia?

Davide Colombo. L'Italia è il primo paese in Europa per numero di abitanti in termini di domotica. La Francia ha avuto uno sviluppo inferiore, mentre la Germania ha un sistema qualità e una tecnologia avanzata quanto quella italiana, soprattutto negli ambiti della distribuzione del calore e della sua gestione. Queste tecnologie sono però quasi completamente relegate al mercato della nuova edilizia o della ristrutturazione completa, questo perché se dovessimo applicarle su un vecchio edificio spesso la spesa delle demolizioni sarebbe talmente alta da non giustificare l'intervento. In alternativa si potrebbe intervenire solo con impianti esterni come il fotovoltaico sui tetti, poco invasivo e molto efficiente, o con sistemi di schermatura alle finestre. Negli

ultimi anni la costruzione di nuove abitazioni è passata da 300.000 (2003-2008) a 85.000 (2009-2015), però il 10% è domotizzato. Questo dato è particolarmente significativo in termini di innovazione e automazione. Nelle nuove abitazioni, soprattutto al nord Italia, vengono già installate tecnologie di ultima generazione: fotovoltaico, pompe di calore, cogenerazione e caldaie a condensazione. Questo ci colloca in una buona posizione nel mercato europeo e nell'area mediterranea.

Avete rilevato una maggiore sensibilità al cambiamento su queste tecnologie e sulle problematiche relative alla sostenibilità?

D.C. Tolti i paesi del nord Europa, dove la sensibilità e la sostenibilità energetica è da sempre più elevata, anche in Italia ci sono dei dati non trascurabili e incoraggianti.

L'Italia è seconda nelle installazioni, ma non è seconda a nessuno in fatto di qualità del prodotto, tanto che buona parte della tecnologia prodotta è destinata all'export

D.C. Vero, come export siamo oltre il 50%.

La tecnologia italiana, oltre ad essere acquistata, è anche apprezzata per qualità e innovazione

D.C. In alcuni settori siamo leader mondiali e sul nostro territorio abbiamo tra i più importanti centri di ricerca al mondo.

Alessandro Durante. L'Italia ha ben pochi competitor in termini di capacità manifatturiera e di know-how in ambiti quali l'automazione e la domotica; solo Giappone e Germania si avvicinano ai livelli italiani. Molto spesso aziende straniere aprono sedi in Italia, pur essendo consapevoli delle difficoltà a cui possono andare incontro, ma il livello produttivo/tecnico è così elevato da convincerli ad avviare dei centri di competenza. Un dato curioso è quello fornito dalle caldaie a condensazione, l'utente italiano compra il prodotto tedesco per l'affidabilità, mentre l'utente tedesco o svedese compra la caldaia italiana per l'alta qualità della tecnologia impiegata. Anche in questo settore il Made in Italy è forte e vincente. In Italia quando un costruttore deve abbattere i costi di edificazione, agisce tagliando la parte tecnologica, dei sub-sistemi, installando prodotti a medio/basso costo, di scarsa efficienza e soprattutto tecnologicamente obsoleti, questo è un ulteriore elemento di depressione del mercato interno e fattore di costante aumento dell'export.

Marco Pigni. L'export delle tecnologie italiane è legato anche ad una considerazione di tipo culturale. Prendiamo come esempio l'oligarca o il petroliere russo, pur in posizione dominante si differenzia rispetto alla massa effettuando scelte ecologiche, installando tecnologie di ultima generazione, italiane, per la gestione delle sue residenze (spesso di grande superficie). Questo accade anche in Italia, più che altro nei luoghi di relax (come SPA o golf club) e di vacanza di fascia alta, dove la proprietà e la clientela hanno una buona sensibilità sul tema della green technology e della sostenibilità. Manca tuttavia un'adeguata promozione delle green technologies.



Alessandro Durante



Marco Pigni



Il termine “promozione” che Lei ha usato è interessante, a volte il problema è proprio quello di far conoscere al mercato italiano le tecnologie che già esistono, che sono efficienti e virtuose, ma il grande pubblico non ha questa percezione.

D.C. È vero, infatti la carta vincente del progetto BiTech è proprio il dialogo tra produttori di tecnologia (automazione, meccanica e domotica) e costruttori/imprenditori edili. Creare questi ponti tecnologici è importante per il mercato soprattutto interno.

Parlando del grande evento del momento, EXPO 2015, le specifiche tecniche e tecnologiche di sostenibilità dei vari padiglioni sono state poco pubblicizzate, anche se rappresentavano uno dei temi fondanti e distintivi di questa esposizione.

D.C. Anche questo è vero, si è puntato molto, giustamente, sulla comunicazione del tema “Alimentazione” e poco, o nulla, sulla “Sostenibilità ambientale e tecnologica”, percepita solo dai più attenti e dagli addetti del settore.

La domotica sul nuovo è più facile da progettare, mentre sull’esistente, come detto, è più difficoltosa se non a costo di grandi interventi. Per esempio con le tecnologie wireless si può intervenire con costi accettabili anche sull’esistente?

D.C. Per l’esistente, il fotovoltaico e il solare termico sono sicuramente da consigliare come i sistemi di controllo wireless che possono gestire tutte le valvole e la contabilizzazione dei consumi. Molto spesso ci troviamo di fronte a un importante gap culturale non solo dell’installatore, ma anche del costruttore e del progettista. Quando si costruisce spesso si cerca di fare economia e ciò senza considerare o sapere che l’integrazione tecnologica è un grande fattore di risparmio e ottimizzazione dei consumi energetici. Per ottenere risultati di un certo interesse e riduzioni importanti della bolletta energetica generale, impiantisti, progettisti e installatori devono cambiare la propria mentalità e crescere, adeguandosi allo sviluppo tecnologico in atto e non adagiarsi e affidarsi alla pratica consueta, più rassicurante e meno impegnativa. Questo non è un passaggio semplice, anche perché le normative non sono uniformate tra le diverse regioni e province. Oltre ad essere difficile cambiare il modo di operare gli installatori cercano di non correre rischi inutili impiegando nuove, e spesso sconosciute, tecnologie quando possono usare quelle attuali già sperimentate e diffuse. Tutto questo porta a effettuare delle scelte conservative e a rendere il mercato meno dinamico.

Un esempio possono essere le valvole di regolazione sui termosifoni, molto diffuse in Lombardia e Piemonte, come state operando?

D.C. Abbiamo stilato un documento contenente delle linee guida generali sia sugli impianti di nuova generazione che su quelli esistenti, ma le troppe peculiarità regionali rischiano di essere una barriera per gli installatori e i progettisti. In Italia ci sono ben dieci regolamenti diversi, che rendono complicato il lavoro dei

professionisti. Vogliamo portare a un'omogeneizzazione e integrazione di tutte le normative per agevolare sia l'operatore sia il produttore. È un lavoro complesso, ma deve essere fatto per evitare inutili complessità e distorsioni dannose per il Sistema Italia. Per nostra fortuna l'Europa sta redigendo e diffondendo normative unitarie che saranno di grande aiuto, ma ancora una volta in Italia i tempi vengono dilatati, dalla politica, al limite massimo consentito. Se fino a qualche anno fa eravamo in una posizione di leadership anche normativa, ora stiamo gestendo la situazione "rincorrendola" e questo rischia di metterci in mora, oltre che rallentarci. L'ISE sta predisponendo delle linee guida generali che accolgono buona parte delle indicazioni europee. Al momento ci troviamo in una sorta di limbo normativo, di zona intermedia in cui esistono le regole ma le informazioni devono ancora arrivare agli operatori finali, i quali si trovano nella scomoda situazione di vantare tecnologie nuove e prestanti, ma di confrontarsi con linee guida non adeguate. Questo genera un rallentamento dei processi innovativi e di business. Un buco normativo importante che blocca e rallenta l'operatività di progettisti e operatori.

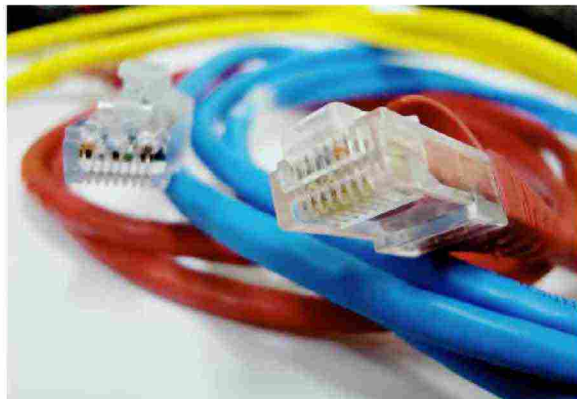
Qual è il soggetto di riferimento per la gestione di queste tematiche, il MISE o il Ministero dell'Ambiente?

D.C. Sono gestite di concerto da entrambi i soggetti, coinvolti nell'approvazione delle linee guida generali.

Come ANIE e ANIMA siete stati coinvolti in questi tavoli tematici?

D.C. Come ANIE e ANIMA la collaborazione congiunta è una novità assoluta, ma singolarmente siamo stati coinvolti e interpellati per la stesura del documento, ognuno per le proprie competenze e tecnologie. Il grande vantaggio del nuovo sistema di regole è rappresentato dal fatto che mette d'accordo tutti su alcuni principi e norme fondamentali, che semplificano la realizzazione degli impianti e in particolare sulla valutazione energetica degli edifici che con il precedente sistema risultava non solo irrazionale ma anche disomogenea. Un edificio A+ a Bolzano e uno in Toscana seguivano processi valutativi diversi. Distonie di valutazione che portano all'impiego di tecnologie obsolete, rese affidabili dalla pratica, a scapito delle più recenti che non hanno parametri di utilizzo chiari, omogenei e certi. Questo porta l'utente, a un falso risparmio, dato da una spesa iniziale inferiore, ma che col tempo torna a crescere per l'obsolescenza della tecnologia e con un ROI a lungo termine. Il grande lavoro che le due Associazioni stanno facendo è quello di far dialogare le tecnologie, al fine di ottenere una migliore prestazione, un minor consumo e





spreco, maggior efficienza rispetto al sistema attuale.

Porre in essere questo dialogo non rappresenta solo un "capriccio" dei produttori ma il futuro dell'impiantistica, la condivisione dei dati e la connessione tra reti è fondamentale per evitare sovrapposizioni tra gli impianti e il relativo spreco di risorse energetiche.

Il vostro approccio è quello di predisporre una regia unica atta a mettere a disposizione tecnologie innovative e imparare a gestirle?

D.C. Esatto, lavoriamo cercando di coordinare le due realtà associative, la pratica di cantiere edilizio con quella normativa. Presi singolarmente i nostri prodotti sono di ottima qualità, ma per arrivare all'eccellenza devono potersi integrare e lavorare come un solo sistema, non soltanto devono essere integrati, ma anche monitorati con una sensoristica dedicata che consenta un controllo punto/punto in grado di gestire, mantenere e intervenire in tempo reale sul singolo elemento, evitando sprechi e consumi fuori controllo. Un lavoro complesso e paziente.

In questa fase evolutiva delle tecnologie, gli installatori quanto rischiano di essere l'anello debole della catena, soprattutto in termini di visione d'insieme?

D.C. Purtroppo lo sono, anche se come Associazioni stiamo effettuando formazione continua presso le aziende associate e queste a loro volta alla rete dei loro installatori. Qui torniamo al punto precedente: la normativa. Noi come **ANIE/ANIMA** possiamo formare e informare gli operatori, ma se i regolamenti rimangono disomogenei e diversi da regione a regione – e fino a quando non si pervenga a una normalizzazione delle regole – la nostra diventa un'attività molto impegnativa. Un altro grande problema che stiamo riscontrando è la carenza di formazione commerciale, soprattutto da parte di piccole o micro imprese artigiane. Queste ultime fanno fatica a vendere i nuovi prodotti e a proporli ai clienti finali, al contrario sono bravissime a livello pratico.

Dal punto di vista commerciale non sanno comunicare in modo adeguato e corretto i vantaggi delle nuove tecnologie, non sono consulenti energetici, sono solo installatori. Al contrario le imprese più grandi hanno dei tecnici interni e possono permettersi di acquistare gli strumenti per una pre-valutazione del risparmio. In questo caso si parla di realtà medio o medio/grandi, la vera sfida sarà quella di portare anche i piccoli artigiani a questi livelli di informazione, preparazione e consapevolezza commerciale.

A.D. Come è stato detto l'alto livello di preparazione tecnico/pratica degli installatori italiani è strettamente correlato alla presenza di aziende manifatturiere e produttive, che ritengono un fattore decisivo la formazione e informazione della propria rete di operatori.

La formazione pratica degli installatori è un dato di fatto, ma come farli crescere commercialmente? Seguirli sulla formazione per fornire loro una visione d'insieme in modo che possano convincere il cliente finale,

non solo con lo sconto, ma con il ritorno dell'investimento iniziale. Che tipo di azioni avete programmato per coinvolgere gli Amministratori Condominiali nell'introduzione delle green tech? L'Amministratore è un soggetto veicolante determinante per i condomini, un tramite tra tecnico e utente

D.C. La prima azione che abbiamo messo in cantiere è di tipo prescrittivo/normativo, di informazione sui possibili ROI per un condominio green. La stessa azione è prevista per i tecnici comunali che si occupano di gestione del patrimonio architettonico pubblico. Un grande mercato possibile per la green technology è rappresentato dall'edilizia pubblica nella sua interezza che una norma europea impone – o dovrebbe imporre – di adeguare agli standard comunitari.

Su questo aspetto gioca molto il fattore culturale, forse il più ostico da superare e il più lungo da modificare

D.C. Il lavoro che stiamo portando avanti è centrato sull'aggregazione/integrazione di mondi produttivi che hanno sempre viaggiato distinti. L'unione e la condivisione dei saperi si sta rivelando vincente nell'affrontare il mercato energetico attuale, questo non solo dal punto di vista produttivo, ma anche da quello progettuale. Molti grandi studi si stanno attrezzando con personale e software per progettare sistemi elettrici e termici.

L'evoluzione culturale, quindi, avviene su vari layers?

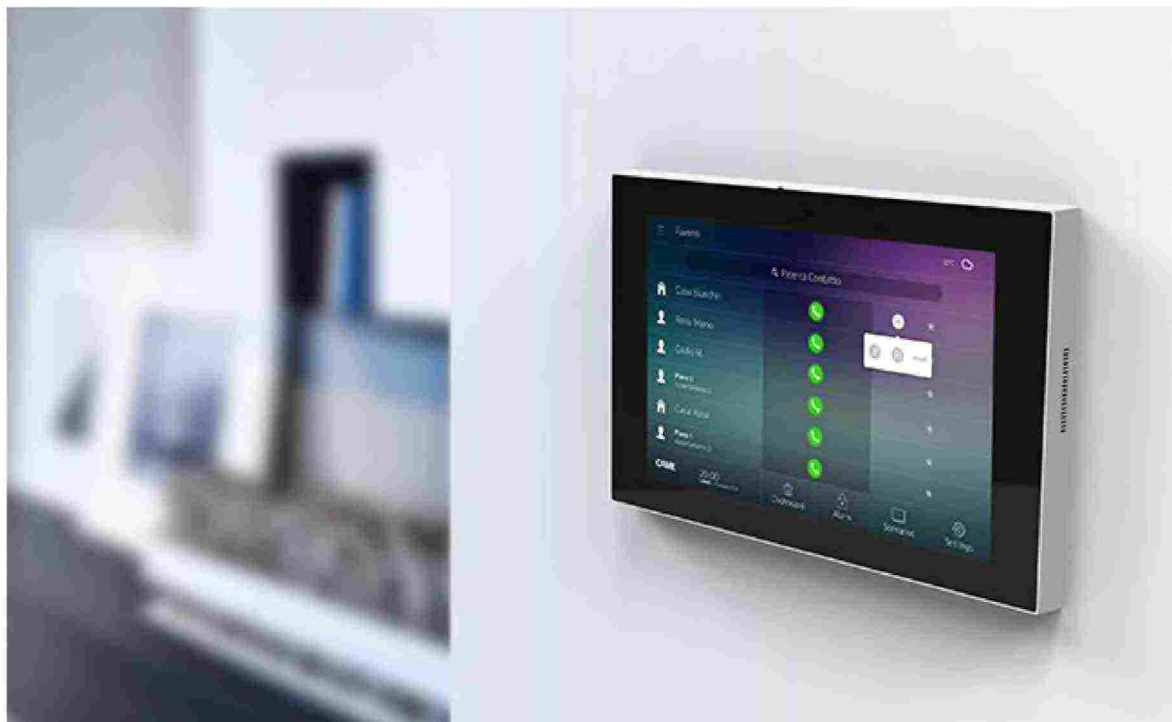
D.C. Sì certo, si parte dalla produzione e si arriva alla distribuzione, ai prescrittori e infine agli installatori, è solo una questione di velocità, c'è chi si evolve più rapidamente di altri, ma tutti vorremmo arrivassero allo stesso livello.

L'operazione che state portando avanti di unione tra produttori è estremamente importante come modello operativo. Ogni produttore nel suo percorso professionale tende a procedere individualmente, ma una convergenza di approccio e una risposta univoca al mercato credo possano essere recepite dallo stesso come segnali di grande cambiamento di mentalità e di proposta. Arrivare a questo modello di unione tra associazioni è stato faticoso?

D.C. È stato faticoso dal punto di vista logistico/organizzativo il dover raggruppare attorno a un tavolo persone di ambiti diversi e che non avevano mai dialogato tra loro. Abbiamo però riscontrato un altissimo interesse, entusiasmo si potrebbe dire, nel porre le basi di questa complessa operazione.

Di quante aziende parlate?

D.C. Siamo oltre 2000 aziende (ANIE con 13 associazioni e ANIMA con 34) e 610.000 addetti e un fatturato, per gli associati delle due federazioni di circa 96 miliardi di euro. Un grande sforzo e impegno è stato dedicato alla stesura di un documento condiviso da tutti i soggetti, ognuno con le proprie istanze e richieste da inserire. Ogni sezione del documento è stata affrontata dalle singole realtà associate e affinato in una sintesi che contiene tutti gli elementi necessari per la maggior condivisione possibile del cosiddetto "Documento Politico" di circa 50 pagine, una sorta di manifesto delle politiche operative legate al Building del prossimo futuro.



Dalle sue parole emerge chiara una forte convergenza sugli obiettivi da perseguire

D.C. L'obiettivo condiviso era, ed è, quello di fare fronte comune per portare innovazione nel settore delle costruzioni, fermo da anni. Se si pensa che solo per definire, mettere a fuoco e dettagliare l'obiettivo finale sono state spese almeno quattro riunioni con tutte le Associazioni coinvolte, si comprende l'importanza di questo obiettivo. Aggiungo, a nostro merito, che nelle nostre ricerche non abbiamo trovato qualcosa di analogo in Europa. Quindi la nostra operazione di unione tra mondi produttivi diversi crea un importante precedente a livello comunitario e mondiale. L'unico modello simile riscontrato è quello delle grandi aziende che lavorano su progetti complessi, che si vedono costrette ad alleanze temporanee con altri soggetti, se non competitor, per la realizzazione di impianti e sistemi di grandi dimensioni. Il vantaggio di unire due Federazioni come le nostre è dato dal fatto che le competenze sono tutte al nostro interno e la sinergia permette qualsiasi realizzazione venga proposta. Quello che siamo in grado di fornire all'ente pubblico non è la soluzione di un solo brand, ma una serie di opportunità green tech da applicare ai diversi progetti su cui interverrà il capitolato. Si tratta di un approccio totalmente diverso, come gruppo forniamo una serie di competenze che permetteranno all'Amministrazione di avere risposte su tutti i fronti, meccanico, termo-elettrico e automazione. Un altro fattore da non trascurare è la sicurezza degli edifici, che riguarda i sistemi TVCC, la sensoristica a protezione degli edifici e la sensoristica per la manutenzione degli stabili. Un paragone interessante, e per certi versi divertente, è quello che si può fare tra il rapporto che in Italia si ha con la propria automobile. Mediamente l'utente italiano è più attento alla perfetta manutenzione e accessoristica (utile o meno) della vettura che alla propria abitazione, dove passa più tempo e dove si determinano i maggiori sprechi.

In conclusione un vostro pensiero sulla certificazione LEED

D.C. Ritengo sia molto positiva, ma è una certificazione molto complessa da ottenere e abbastanza costosa, e questo limita la sua applicazione. Ha senso per edifici di una certa dimensione e prestigio, come la nuova torre di Isozaki a Milano, in questo contesto si può operare per ottenere una certificazione LEED, ma non può essere scambiato per un driver di crescita dell'edilizia residenziale medio/piccola, dove la certificazione LEED è ancora un processo complesso. Al contrario la certificazione LEED può diventare un driver tecnologico per l'industria, uno stimolo a fare sempre meglio in termini di materiali, tecnologie e applicazioni.

M.P. Altro tema d'interesse sono le case ad emissioni "quasi zero", molto costose da realizzare e con numeri troppo piccoli per essere interessanti per la manutenzione/ristrutturazione dell'esistente. Questo, per estensione, porta il discorso sulla Smart City. Dallo Smart Building alla Smart City, come aggregazione di tutti gli Smart Building, per l'Italia sono scenari in costante evoluzione. Un elemento da non sottovalutare è l'accesso all'energia, se il cosiddetto nord del mondo si evolve verso la Smart City, sarà poi più facile e meno oneroso passare tali tecnologie abilitanti al sud del mondo e consentire un accesso alle fonti energetiche moderne ai Paesi in via di sviluppo; un modo semplice, efficace, in una parola sostenibile. Le green technologies non devono essere un ulteriore elemento di frammentazione sociale, al contrario devono essere un driver per riequilibrare certi divari e condividere in maniera più democratica l'accesso alle fonti di energia nuove e in particolare alle FER. La struttura di interconnessione, la rete, è la base della Smart City e dello Smart Building, è l'unico modo che consentirà di portare servizi e informazioni, con un flusso costante, in tutte le abitazioni. L'interconnessione edificio/città è fondamentale soprattutto considerando il progressivo invecchiamento della popolazione e la sempre maggiore presenza di device e elettrodomestici connessi alla rete internet. La IoT non è un risultato, ma un addendo per una città Smart e GreenTech.

