

## attualità

» Ettore Galbiati e Piero Vitale

### 2ª edizione Forum Legno Edilizia: diffondere un messaggio chiaro

Si sono conclusi con la partecipazione di oltre 240 operatori i lavori della seconda edizione del Forum Legno Edilizia, due giornate (a fine marzo) che hanno visto la presenza al Palaexpo del Centro congressi di **Fiera Verona** di architetti, progettisti, geometri, imprenditori del legno e dell'edilizia - cui si sono aggiunti giornalisti e sponsor - dando vita a un serrato confronto tecnico-culturale-progettuale-economico sul sempre più rilevante ruolo che il legno gioca nelle costruzioni. Un sentito coinvolgimento che non dipende solo dalla validità e dallo spessore delle relazioni presentate o dalla fama dei 26 relatori intervenuti, ma che in qualche modo riassume, rappresenta, sancisce che per il legno c'è un'aria nuova anche nel nostro Paese. «Il primo obiettivo è stato raggiunto», ha commentato a caldo **Hugo Karre**, membro del consiglio di amministrazione della associazione formata dai sei istituti universitari (Helsinki, Biel/Bienne, Rosenheim, Vienna, Monaco, Vancouver) che organizza i forum internazionali di cui Verona fa ora par-

### Da ICMQ per evitare possibili equivoci

Sul numero di marzo di serramenti+design, nel servizio "Certificazione qualità volontaria fra babele ed esperanto" a pagina 41 è stata riportato quanto segue: "Nel settore dell'edilizia, la competenza e il livello di aggiornamento del personale sono certificati secondo lo schema di certificazione promosso da **ICMQ**, che però non contempla l'attività dei posa dei serramenti." Affermazione che secondo noi di **ICMQ** potrebbe indurre chi legge a supporre che lo schema di certificazione proposto presenti limiti dovuti alla nostra volontà, mentre nella realtà il nostro istituto di certificazione ha più volte provato in proposito a mettersi in contatto con Associazioni di categoria del settore serramenti senza avere riscontri. Da sottolineare che ICMQ ha già al suo attivo schemi per addetti alla posa dei sistemi a secco, isolamento a cappotto, blocchi e masselli in calcestruzzo, coperture ventilate e manutenzione e decorazione superfici architettoniche e si propone alle associazioni di categoria per definire nuovi schemi specifici di certificazione degli installatori che garantiscano al mercato un'alta professionalità.

te a pieno titolo. «L'Italia è ora partner di una grande piattaforma di confronto, di un momento che vuole essere di sintesi e di riflessione, ma anche di presentazione di novità e di illustrazione di nuovi progetti che contribuiscono a dimostrare quanto di bello, di grande, di importante si possa costruire con il legno». Grande interesse hanno suscitato le relazioni che hanno fatto il punto sulle normative che regolano la materia, così come la presentazione di alcune realizzazioni recenti e di progetti che stanno prendendo vita, fra cui il grande cantiere di via Cenni a Milano (128 appartamenti in quattro torri di nove piani completamente in legno). «C'è una scommessa che ci proporremo

di vincere con la prossima edizione - ha aggiunto Karre -. In queste due giornate una parte importante del mondo del legno era a Verona. Indubbiamente un grande meeting che, però, in futuro dovrà coinvolgere più fortemente il mondo dell'edilizia e della costruzione. Così come già avvenuto in altri Paesi, anche in Italia dovremo diffondere un messaggio chiaro: il legno è uno dei materiali da costruzione. Sta vivendo una splendida stagione nella realizzazione di grandi strutture, siano esse commerciali, sportive e per collettività; registra continue affermazioni nella edilizia abitativa, con frequentazioni sempre più significative anche nei complessi che prevedono gran numero di abitazioni. I grandi investitori, i grandi committenti hanno compreso che il legno è un materiale che garantisce ottime risposte, così come progettisti, architetti e ingegneri di fama mondiale. Lavoreremo per mostrare a un pubblico di operatori sempre più vasto che esistono fantastiche possibilità per il legno nell'edilizia e che dall'u-

nione di materiali diversi si possono ottenere ottimi risultati, risolvendo meglio, più semplicemente ed efficacemente, anche problemi complessi».

### Gruppo Profilati presenta il progetto "Roadshow ECU"

Occorrono nuovi modelli di cooperazione nella filiera delle costruzioni per affrontare le difficoltà di mercato. Un fattore sottolineato da un'indagine del **CRESME** sulle strategie del comparto delle costruzioni e sul quale il Gruppo Profilati crede con convinzione. Con questo obiettivo il 16 marzo, presso la propria sede di Medicina (BO), l'azienda ha presentato il progetto "Roadshow ECU" alla distribuzione indipendente. Nel suo discorso di benvenuto **Marco Galliani**, presidente del Gruppo Profilati (nell'immagine a pag. 22 in primo piano), ha evidenziato il piano di investimenti e di innovazione commerciale che l'azienda ha elaborato per contrastare la crisi e for-

Segue a pagina 22



## attualità

nire ai propri clienti una gamma di soluzioni completa, di qualità elevata e utile ad emergere dalla "mischia" della concorrenza. È necessario però che i vantaggi del prodotto finale siano comunicati al consumatore in modo efficace. Il Roadshow EKU pertanto si propone di fornire al serramentista strumenti tecnici e commerciali per trasmettere il valore dei prodotti EKU. Tale obiettivo però è raggiungibile solo attraverso una stretta collaborazione tra industria e distribuzione. Il secondo intervento, sviluppato da **Mauro Durazzi**, ha approfondito i dati di mercato. La situazione nazionale non è positiva, ma più fonti evidenziano come il settore della ristrutturazione e del rinnovo traini l'intero comparto dell'edilizia. Ad esso punta decisamente la strategia EKU: 11 milioni di abitazioni non hanno ancora subito alcun intervento di ristrutturazione, ma probabilmente una buona parte sarà soggetta a ristrutturazione o rinnovo nei prossimi tre anni. È toccato quindi a **Gianluigi Freschi** approfondire le ragioni del Roadshow EKU. Per "aggredire" il mercato delle ristrutturazioni occorrono certamente prodotti adeguati. Il mercato oggi chiede soluzioni prestazionali e so-



stenibili, ma a costi competitivi: è questo è l'obiettivo di Profilati. Ma non basta. È fondamentale il coinvolgimento di tutta la catena del valore. Industria e distribuzione sono entità complementari e inscindibili per acquisire mercato. Il Roadshow EKU è stato pensato per fare in modo che la distribuzione possa aiutare i propri clienti serramentisti a vendere in modo più efficace e competitivo, grazie a soluzioni che rispondono alle attuali esigenze di mercato e a strumenti di comunicazione che facilitano la presentazione del prodotto al cliente: depliant rivolti ai privati, schede tecniche per i progettisti, cataloghi tecnici ad anelli.

Dall'area riservata del sito web [www.eku.it](http://www.eku.it) sarà possibile scaricare tutte le informazioni utili: disegni dei nodi, certificati, calcoli termici, manuali qualità, e molti altri documenti tecnici. Oltre al format e ai materiali, il Gruppo Profilati metterà a disposizione il proprio staff tecnico per la conduzione di questi incontri o per formare il personale di quei distributori che preferiscono operare autonomamente. L'incontro si è concluso con una breve presentazione delle novità di prodotto da parte di Gianluca Buscaroli, responsabile dell'Ufficio tecnico. Per quanto riguarda i sistemi a battente vi è stato un restyling estetico

e prestazionale delle serie *EKU 52-66 TT* e lo sviluppo delle serie *EKU 62-78 TT* per serramenti a taglio termico ad alte prestazioni: l'*EKU 78 TT*, per esempio, ha una trasmittanza termica  $U_f$  che può arrivare fino a  $1,4 \text{ W/m}^2\text{K}$ . Novità anche per il sistema *EKU 50 GLASS* che adesso consente di realizzare facciate continue montanti e trasversali di tutte le tipologie. Non solo facciate verticali quindi, ma anche facciate inclinate, coperture, cupole, piramidi, tunnel e costruzioni poligonali. A questa si aggiunge la *EKU FV* per facciate ventilate e la *EKU GRID* per realizzare griglie frangisole, soluzioni che permettono di creare particolari giochi estetici alternando pannelli di vari materiali (tipo Alucobond, vetro, ecc.) e griglie. «L'incontro ha avuto un buon riscontro - ha commentato Gianluigi Freschi - e mi sembra che gli intervenuti abbiano colto lo spirito che ci animava, ossia dialogare assieme per far sì che il serramentista ottenga maggior successo nel proporre il prodotto finito. Il Roadshow EKU è un segno tangibile alla distribuzione del nostro desiderio di raggiungere tale fondamentale obiettivo». Chi fosse interessato ad avere maggiori informazioni sull'organizzazione dei Roadshow EKU può inviare un'e-mail a [profilati@profilati.com](mailto:profilati@profilati.com).

### Verso la nuova direttiva europea sull'efficienza energetica. Il punto

L'ENEA ha organizzato, presso la sede del Parlamento europeo a Bruxelles, il convegno "La Direttiva per l'Efficienza Energetica e gli impatti a livello europeo", per fare il punto sul provvedimento europeo che ha appena superato il vaglio della commissione "Industria, Ricerca ed Energia" del Parlamento UE. È intervenuto **Rino Romani**, responsabile dell'Unità Efficienza Energetica dell'ENEA, che ha illustrato le principali politiche e i risultati conseguiti in Italia in materia di efficienza e risparmio negli usi finali dell'energia, nell'ambito del Piano d'Azione nazionale per efficienza energetica (PAEE) 2007 e del PAEE 2011. Il parlamentare europeo **Antonio Cancian** ha espresso soddisfazione per il "delicatissimo equilibrio" raggiunto sul testo approvato dalla competente commissione dell'Europarlamento, sottolineando l'importanza delle misure per conseguire l'obiettivo di ridurre del 20% i consumi di energia entro il 2020 nei Paesi dell'UE (pari a 360 MTEP - milioni di tonnellate di petrolio equivalente). **Paul Hodson**, responsabile dell'Unità efficienza energetica della direzione generale "Energia" della Commissione europea, ha ricordato il ruolo fondamentale della Commissione UE nella mediazione per il raggiungimento di un accordo tra gli Stati membri all'interno del Consiglio dell'Unione europea, aggiungendo che uno dei no-

Segue a pagina 24



## attualità

di principali da sciogliere riguarda la tipologia e la percentuale annuale del totale degli edifici pubblici da sottoporre a riqualificazione energetica. In chiusura, **Martin Mitov**, funzionario della direzione generale "Imprese e Industria" della Commissione europea, ha sottolineato l'importanza della nuova direttiva come fattore di stimolo all'innovazione tecnologica e all'occupazione per l'industria europea. Secondo le stime della Commissione europea, la nuova direttiva sull'efficienza energetica porterà ad un aumento del PIL dell'UE di 34 miliardi di Euro l'anno e alla creazione di 400mila posti di lavoro entro il 2020. In base alla normativa comunitaria, la direttiva pone vincoli agli Stati membri per il raggiungimento dell'obiettivo, che ogni paese attuerà utilizzando propri strumenti e misure. Per entrare in vigore, la nuova direttiva sull'efficienza e sui servizi energetici sarà sottoposta al vaglio del Consiglio dell'Unione europea e dell'Assemblea plenaria del Parlamento europeo, processo che dovrebbe concludersi entro giugno 2012.

### Profine: formazione e strumenti espressamente dedicati ai serramenti

La capacità di organizzare le proprie informazioni e attività di vendita sta diventando un fattore sempre più determinante per riuscire a competere nel mercato odierno. Ed è in questa ottica che si muove il programma di formazione alla vendita di **profine Italia**. «*Incontri altamente costruttivi*» ha dichiarato **Marco Rossi**, titolare della **Risposta**

**Snc** di Carpenedolo (BS), che ha partecipato all'ultimo incontro dello scorso febbraio a Verona -, *in cui viene presentata una serie di strumenti preziosi per il nostro concreto lavoro quotidiano: nuovo approccio alla vendita, efficace metodologia di gestione delle relazioni con il cliente, acquisizione sistematica di quei dati essenziali per affrontare un mercato competitivo come quello del serramento moderno, marcatura CE. Facce annoiate? Nessuna. E un ricco dibattito che ha dato risposte chiare alle domande dei partecipanti*. Il modulo di **Formazione Vendite** (relatore **Giuseppe Piazza**), creato per profine Italia da **Nordest Business Consulting** (NEBC) ed espressamente dedicato al settore serramenti, si articola in tre momenti principali: analisi delle caratteristiche intrinseche della vendita e influenza di comportamento e variabili che ne determinano le performance, al fine di creare una fruttuosa relazione con il cliente; organizzazione del lavoro e ottimizzazione del tempo. Presentazione del modello delle 3T sviluppato da NEBC - programmazione e gestione di Tempo, Terri-



torio e Target - e appropriata valutazione dei singoli clienti sulla cui base progettare il piano operativo (principali strumenti organizzativi, schedulazione delle attività e comunicazione automatizzata one-to-one); trattativa e vendita, attraverso il modello di "Vendita Relazionale NEBC": indagine dei bisogni del cliente, redazione della proposta, chiusura trattativa. Obiettivi, modalità e strumenti a disposizione del venditore in ciascuna fase, secondo un modello strutturato in grado di ottimizzare i momenti di contatto con il cliente, con tanto di casistiche specifiche del mercato dei serramenti. Inoltre profine Italia propone ai suoi Business Partner, uno strumento che consente di ottimizzare il lavoro commerciale e di sfruttare e gestire strategicamente dati e informazioni derivanti dal mercato. Si tratta del "Customer Relationship Management profine Italia" (CRM), un software utilizzabile via web che la Direzione Commerciale profine Italia ha elaborato sempre insieme a Nordest Business Consulting per riuscire a mappare le relazioni con clienti, potenziali clienti, opinion leader e tutti gli altri operatori, al fine di programmare tutte le attività di vendita. Si tratta di un database in grado di raccogliere e catalogare anagrafiche e notizie rela-

tive ad aziende e contatti di interesse, quali le opportunità di business a diversi stadi, reclami e richieste da gestire, progetti in atto o da sviluppare. Il software dispone di un potente calendario dove programmare appuntamenti, telefonate, attività, il tutto riferito a schede azienda o ad altre schede di interesse. Uno strumento che si rivela anche un ottimo motore per il marketing, perché in grado di gestire le stesse informazioni del database per creare liste target su cui attivare campagne personalizzate, quali e-mail marketing, newsletter, telefoniche, direct mailing, fiere e altro ancora. Altro tema che caratterizza il contenuto dei corsi profine Italia è quello dedicato alla Marcatura CE, con particolare riferimento alle procedure specifiche per il settore serramenti (relatore **Piero Mariotto**). Obiettivo? Fuggare ogni dubbio su come si deve correttamente agire per non pregiudicare la propria attività, esponendola, magari, al rischio di... Denuncia. Contenuti della norma, applicazione in azienda delle procedure per i controlli, creazione e rilascio dei certificati: questi i risvolti pratici di tale tematica. Inoltre, presentazione del nuovo software **Profex**, validato IIP, che profine Italia mette

Segue a pagina 26

## attualità

a disposizione dei propri partner per la gestione di tutte le attività necessarie per arrivare alla Marcatura CE, inclusi i calcoli statici di quegli elementi fuori certificato ITT.

### Porte tagliafuoco e barriere normative. Simposio EDSF

L'obbligo di marcatura CE si sta avvicinando anche per le porte tagliafuoco. Come ben sappiamo con l'arrivo della norma di prodotto prEN 16024 e della CPR (construction product regulation) la marcatura CE diventerà obbligatoria anche per i produttori di chiusure tagliafuoco, che potrebbero dover affrontare alcuni problemi fra cui le barriere nazionali. Più volte infatti sono stati riscontrati a livello europeo i seguenti problemi, che con l'adozione dell'obbligo della marcatura CE, si potrebbero accentuare: - l'esistenza di alcune barriere "normative" nazionali a livello europeo; - la discrepanza più o meno marcata dei vari test effettuati nei diversi laboratori europei. Per far fronte a questa incertezza EDSF, **European Doors and Shutter Federation**, di cui **UCCT** ricopre la carica di vicepresidenza, il giorno 15 marzo ha riunito attorno ad un

tavolo i principali "player" Europei nel settore delle chiusure tagliafuoco. EDSF si vuole proporre come piattaforma comune per tutti i produttori europei di chiusure tagliafuoco, che li aiuti a sviluppare una posizione armonizzata in Europa e li aiuti a superare eventuali barriere. A questo incontro hanno partecipato circa quaranta rappresentanti delle principali aziende europee che operano nel settore delle chiusure tagliafuoco. L'Italia è stata rappresentata da UCCT, e dalle aziende (**Dierre** e **Ninz**). Durante il simposio EDSF ha fatto una panoramica sulla situazione attuale e futura in seguito all'adozione della norma di prodotto su fumo e fuoco e la CPR. Le nazionalità rappresentate tramite associazioni o produttori sono state: Germania, Italia, Polonia, Francia, Austria, Spagna, Ceca slovacchia, Svezia, Finlandia. L'Italia è stata rappresentata da **Guido Zanotti**, UCCT, e da due suoi soci della *Divisione Tagliafuoco*, la società **Ninz** e la società **Dierre**. Alla domanda "*Collaboration instead of conflicts?*" tutti i presenti hanno condiviso i problemi esposti e hanno deciso di fare fronte comune per risolvere i problemi esposti. Allegata alla presente Vi inviamo le presentazioni dell'incontro che saranno discusse durante uno dei prossimi incontri tecnici UCCT.

### 40 anni DFV, compleanno in controtendenza

Quarant'anni e non dimostrarli. Soprattutto gli ultimi due, quelli in cui le rughe della crisi hanno solcato anche i volti dell'industria italiana più dinamica. DFV

festeggia il doppio ventennio di vita resistendo alla crisi e confermandosi ai vertici del mercato nel segmento della verniciatura effetto legno per infissi in alluminio, tipologia polvere su polvere.

Se nel periodo 2009-2011, infatti, le performance del mercato dei serramenti metallici hanno accusato una flessione stimabile attorno al 10%, di contro l'azienda della famiglia De Francesco si è confermata quale maggior player nazionale per l'effetto legno polvere su polvere, riuscendo addirittura a crescere di un 5% sul 2008 nel Nord Italia e consolidando la propria presenza nel Sud. Ma c'è di più. Nel bel mezzo delle intemperie congiunturali, DFV mette in campo investimenti su prodotti, servizi e capitale umano, all'insegna di una chiara linea di condotta: migliorare la competitività, salvaguardando i margini di redditività. Molto passa dalle azioni operate dall'azienda per il recupero di efficienza nei processi di produzione. La dotazione di nuove tecnologie, in grado contemporaneamente di ottenere rilevanti risparmi energetici e di migliorare il prodotto, genera infatti una sensibile riduzione dell'incidenza di difettosità e consente di rinnovare qualitativamente ed esteticamente prodotti già leader come **Ezy®** ed **Effecta®**. Così come di originale le nuove verniciature a marchio **Soft®**, pronte a farsi largo nel mercato dai prossimi mesi. La new entry si comporrà di 8 colorazioni, che coniugheranno l'uniformità ottica tipica dei colori RAL alla maggiore resisten-

za propria dei colori raggrinzati, con l'aggiunta di un effetto tattile di leggera rugosità, realistico ed emozionale. E di recente introduzione, ma già accreditati nelle vendite, sono anche i prodotti marchiati **Electo®** (sublimati di nuova generazione, con maggiore resistenza ai raggi UV, estensione della decorazione anche nelle cave e migliore uniformità tra lotti differenti) e **Graffiti®** (ideali per i progettisti, che li impiegano in applicazioni di design in architettura residenziale e no). In relazione anche all'alta differenziazione dell'offerta, le novità non potevano limitarsi al solo prodotto. DFV, infatti, rilancia con nuovi investimenti sul piano dei servizi ai clienti, da sempre vero e proprio elemento di distinzione e successo dell'azienda. Informatizzazione, controllo e tracciabilità on line costituiscono un sistema di gestione delle commesse ai limiti della perfezione, soprattutto a seguito delle recenti modifiche migliorative, che in tempo reale consentono l'accesso a livelli di informazione sul prodotto ad alta esaustività e determinano una maggiore ottimizzazione dei tempi di evasione. E l'upgrade sui fronti della produzione e dei servizi trova continuità anche sul piano dell'organizzazione. Quella di **Giampalo Pinotti** è infatti la nuova professionalità che si va ad aggiungere agli asset aziendali di DFV, per le difficili funzioni della direzione commerciale. Già sales manager in **Inver SpA**, Pinotti avrà il compito di riorganizzare la rete mandataria e di perseguire nuovi obiettivi di trend up. A quarant'anni dai pri-



## attualità

mi passi, in casa DFV la sfida al futuro ha lo stesso entusiasmo delle origini e la consapevolezza di chi è diventato grande. «*40 anni di attività sono per noi motivo di orgoglio e fonte di esperienza per le sfide future - spiega Luciano De Francesco, amministratore delegato del gruppo -, e riteniamo che sia doveroso festeggiarli insieme ai nostri collaboratori e ai nostri clienti, a cui siamo grati per il supporto e la fiducia che da tanti anni ci accordano. Un pensiero speciale va naturalmente a mio padre, fondatore e anima pulsante dell'azienda, verso il quale tutti ci sentiamo riconoscenti per gli insegnamenti ricevuti. Ma ci tengo a sottolineare che, a parte i 40 anni, ci sentiamo giovani, anzi giovanissimi!*».

### Da marzo ad agosto, serie di incontri formativi Internorm Italia

Internorm Italia prosegue con decisione la sua organica strategia di investimento sia nella formazione del personale che dei propri partner. In questo contesto si colloca l'organizzazione di una serie di giornate di formazione che si terranno, in cinque diverse date, in altrettante città italiane. «Presente e futuro della finestra, prestazioni, valutazioni di progetto e test a posata finita» è il titolo del workshop, destinato a tutti coloro che si occupano di tecnica e commercializzazione dei prodotti Internorm. Le giornate di formazione sono condotte dall'ing. **Günther Gantio-ler**, fondatore di **TBZ** - Centro di Fisica Edile e tra i massimi esperti di case passive in Italia. Durante gli incontri, ampio spazio viene dato all'approfondimento degli aspet-

ti relativi alla progettazione, in risposta alla consapevolezza di come diventino sempre più decisivi il dialogo e l'integrazione tra le diverse figure professionali. Il serramento, infatti, ha e avrà sempre di più un ruolo centrale nell'efficienza dell'edificio: come vero e proprio collettore degli apporti gratuiti dell'energia solare, come regolatore del comfort abitativo e, infine, come strumento per limitare al massimo le dispersioni.

Per questa ragione diventa cruciale non solo offrire un prodotto altamente performante, ma anche essere in grado di scegliere in base ad ogni singola costruzione e alla zona climatica. Questo il calendario degli incontri programmati da marzo ad agosto: 13/03/2012 Verona; 22/05/2012 Alessandria; 19/06/2012 Bologna; 31/07/2012 Roma; 01/08/2012 Bari.

### Accordo per la competitività tra Federlegno e ANIE

FederlegnoArredo, e ANIE hanno siglato in aprile un protocollo di intesa volto a stringere una partnership tra due grandi Federazioni di Imprese nella volontà di intraprendere azioni comuni e far confluire i reciproci sforzi, competenze e know how col fine ultimo di assicurare un vantaggio competitivo alle proprie aziende associate. L'intesa rappresenta, dunque, un'importante alleanza strategica per rispondere in modo efficace alle sfide del mercato globale. Le parti si impegnano a portare avanti procedure di consultazione su iniziative strategiche che tutelino gli interessi dei propri associati attraverso l'individuazione e la messa in atto di strumenti inno-

vativi e funzionali allo sviluppo del business aziendale in nuovi mercati. L'auspicio è quello di aumentare le quote di mercato delle aziende dei due comparti, ricevendone di conseguenza una maggiore redditività economica. In particolare, le azioni che verranno intraprese sinergicamente dalle parti si inseriranno nell'ambito di questioni di rilievo legate ai temi dello sviluppo sostenibile, tutela ambientale, risparmio energetico, nonché valorizzazione della qualità dei prodotti e innovazione tecnologica: elementi imprescindibili per cogliere l'occasione di ottenere un reale vantaggio competitivo nel panorama italiano e internazionale. L'accordo segna l'inizio di una collaborazione quinquennale nata con la finalità di rafforzare le reciproche relazioni, creare sinergie di sviluppo ma soprattutto realizzare iniziative e fornire sempre più servizi a beneficio delle aziende associate, volontà che si inserisce nella strategia di azione delle due federazioni.

### Sostenibilità ambientale costruzioni: protocollo Itaca-Accredia

Firmato a fine marzo il protocollo d'intesa tra Itaca, l'Istituto per l'innovazione e trasparenza degli appalti e la compatibilità ambientale, ed Accredia, l'Ente unico nazionale di accreditamento, per la promozione delle certificazioni rilasciate sotto accreditamento a sostegno delle politiche regionali per la sostenibilità ambientale delle costruzioni. L'accordo, siglato da **Federico Grazioli**, presidente di Accredia, e **Ugo Cavallera**, presidente di Itaca e vicepresidente di **Regio-**

**ne Piemonte**, la cui firma era stata preceduta dall'approvazione della **Conferenza delle Regioni e delle Province autonome**, getta le basi per la realizzazione di un sistema di certificazione nazionale in materia di sostenibilità ambientale degli edifici. Con riferimento al "Protocollo Itaca" e sotto il cappello dell'accertamento, si pone l'obiettivo di garantire l'indipendenza, l'imparzialità e la competenza di chi valuta le conformità alle norme di riferimento. Attesa da imprese e professionisti, la collaborazione tra le due organizzazioni si pone l'obiettivo di elaborare uno standard unico nazionale sulla sostenibilità ambientale delle costruzioni, prevedendo in particolare la definizione di un sistema di certificazione unitario e a carattere volontario, coordinato ed integrato sia con i sistemi regionali, già attivi sul territorio e basati proprio sul "Protocollo Itaca", sia con il sistema di normazione tecnica (UNI e CEN). Il Protocollo Itaca, oggi applicato all'edilizia residenziale, commerciale ed industriale, che entro l'anno coprirà tutte le tipologie di edifici, in ambito pubblico è uno schema di riferimento per attuare politiche di incentivazione verso l'edilizia sostenibile: Housing Sociale, Contratti di Quartiere, Regolamenti Edilizi Comunali, Piano Casa, ecc. L'intesa con Itaca si inserisce nell'intesa azione che Accredia sta portando avanti in tema di tutela dell'ambiente anche con altri soggetti istituzionali, a partire dal Ministero dell'Ambiente, per garantire la competenza di chi certifica.