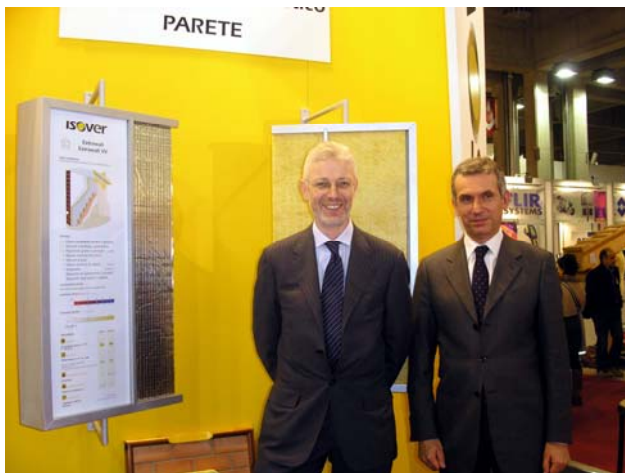


ISOVER



Nella foto Andreas Quecke (Marketing Manager ISOVER) e Giuliano Dall'O' (Direttore Generale SACERT).

SACERT: Come la certificazione energetica ha influenzato il trend di mercato per quanto riguarda distribuzione e vendita della lana di vetro?

QUECKE: La certificazione energetica sta ancora muovendo i primi passi perché al cittadino non è ben chiaro quello che rappresenta l'attestato e/o la targa con il suo fabbisogno energetico espresso in "kWh/m² anno", in questo la "Campagna Isolando" sta aiutando molto, soprattutto a creare quella consapevolezza che farà capire al cittadino il valore reale della certificazione. Oggi viene ancora percepito come un semplice obbligo da rispettare, soprattutto in Lombardia, anche se questo diventa un buon "motore" per lo sviluppo di una cultura dell'isolamento termico. Le imprese devono capire che la certificazione dà realmente un valore aggiunto al prodotto edilizio, un'opportunità per fare la differenza creando competizione. Possiamo riassumere la nostra posizione sullo sviluppo della certificazione anche a livello nazionale in tre parole chiave: conoscenza, consapevolezza e controllo.

Per informazioni

SACERT®

C.so di Porta Vittoria, 27 - 20122 Milano (MI)

Tel. 02 7740 3543 - Fax 02 400 40 820

marketing@sacert.eu - www.sacert.eu