

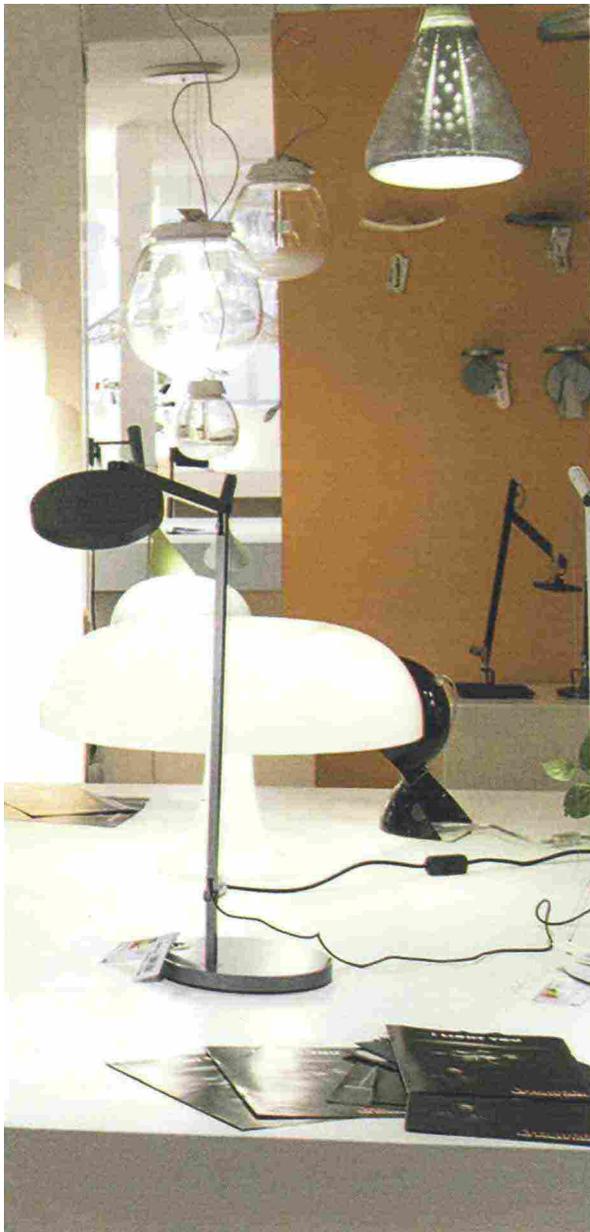
**SPECIALE** MATERIALE ILLUMINOTECNICO | di Antonia Lanari

# PRODOTTI & DISTRIBUZIONE: le luci in fondo al tunnel

I materiali utilizzati negli impianti di illuminotecnica a uso domestico, industriale e commerciale fanno parte di uno dei comparti di eccellenza del Made in Italy delle tecnologie e di grande rilievo per l'economia nazionale, caratterizzato da una forte domanda-offerta

**N**el 2015 il mercato dei LED ha raggiunto i 25,7 miliardi di dollari arrivando a superare i 30 miliardi nel 2016, con un tasso di penetrazione della tecnologia nel settore dell'illuminazione che dovrebbe passare dal 31 al 36% nel giro del prossimo anno. Le dinamiche legate al mercato del settore sono inserite in un più ampio processo di revisione della domanda verso soluzioni tecnologiche più efficienti e sostenibili sia sul

fronte interno sia sui principali mercati esteri di riferimento. I segmenti di mercato per i quali è prevista la maggiore crescita sono quelli dell'illuminazione industriale, commerciale e architettonica. Ma esistono anche ambiti di interesse più di nicchia come il settore orticulturale (legato all'illuminazione delle serre) e a settori emergenti a forte connotazione tecnologica innovativa, come lo smart lighting e la communication lighting.



## PRIMI SEGNALI POSITIVI

In attesa delle rilevazioni ufficiali relative all'anno appena trascorso, riportiamo i dati diffusi da **ANIE** per il 2015 che indicano come l'andamento del comparto dell'illuminotecnica sia stato positivo, registrando una crescita a prezzi correnti del 4,5% rispetto all'anno precedente (+3,1% l'analoga variazione nel 2014), anche se l'evoluzione della domanda interna presenta alcune incognite, alla luce del lento andamento dell'economia italiana. Il dato si può comunque leggere come incoraggiante considerando che il biennio positivo 2014-2015 segue un periodo più critico (2010-2013) che aveva evidenziato un calo medio annuo della domanda nazionale vicino al 3,5%. Le tendenze registrate nel 2015 testimoniano la capacità degli operatori di rispondere prontamen-

## DATI STATISTICI - VALORI A PREZZI CORRENTI

	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
	milioni di euro			variazioni %	
Mercato interno	3.277	3.414	3.558	4,2	4,2
Fatturato totale	3.874	3.994	4.174	3,1	4,5
Esportazioni	1.501	1.546	1.659	3,0	7,3
Importazioni	904	966	1.043	6,9	8,0
Bilancia commerciale	597	580	615		

I dati 2015 riferiti al settore dell'illuminotecnica italiana (Fonte: **ANIE**)

te alla trasformazione dello scenario internazionale, cogliendo opportunità di sviluppo nei mercati più dinamici sia nel segmento pubblico che in quello privato, attraverso l'ampliamento delle catene distributive, la customizzazione dei prodotti e la costante innovazione tecnologica. A questi punti di forza va affiancato l'impegno delle imprese del comparto nel percorso di ridefinizione dell'offerta verso un paradigma più efficiente e sostenibile, rivolto sia alle soluzioni per il mercato domestico sia per l'illuminazione urbana e stradale. Gli stessi paradigmi hanno determinato, nel 2015, il recupero del fatturato totale (+5,4% a valori correnti) anche per quanto riguarda l'industria italiana dei componenti e sistemi per impianti, seppure in un contesto di debolezza legato al mancato riavvio degli investimenti nel settore edile.

## UN MERCATO IN CRESCITA

Nel rapporto "The European market for lighting fixtures. Part I", pubblicato lo scorso aprile da CSIL, è emerso che nel 2015 la produzione di apparecchi per illuminazione nei paesi EU17 ha registrato un aumento dello 0,8%, raggiungendo un valore complessivo di 10.815 milioni di euro. Nello stesso periodo, il consumo ha raggiunto un valore complessivo di 14.240 milioni di euro (+7,2% rispetto al 2014). Quasi il 100% della crescita può essere spiegata dall'aumento delle importazioni di apparecchi per illuminazione e da un incremento delle importazioni di componenti.

Il mercato degli apparecchi per illuminazione nei 17 paesi Europei risulta in crescita (+36%) nel segmento LED, mentre è in calo del 9% per quanto concerne le fonti luminose tradizionali. Nel 2015, le principali 50 imprese europee rappresentavano oltre il 90% della produzione di apparecchi per illuminazione. ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA

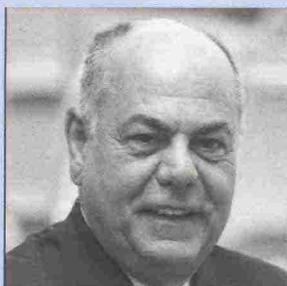
## | SPECIALE MATERIALE ILLUMINOTECNICO |



Gli apparecchi SMART [3] Gewiss sono plafoniere stagne idonee per adattarsi in contesti installativi anche a basse altezze (sotto i 4 m) e costituisce la prima soluzione illuminotecnica a LED al mondo progettata allo scopo di garantire un grado di protezione IP69. Con Smart [3] è possibile ottenere una riduzione del consumo energetico fino al 50% rispetto alla plafoniere con sorgenti tradizionali (T8)

**APPARECCHI**

Mai come in questo periodo storico il risparmio energetico è diventato argomento di centrale importanza sia per i privati che per gli enti pubblici e il contract, così come la sostenibilità per un minore impatto ambientale e l'utilizzo di prodotti realmente efficienti. L'avvento del LED e delle tecnologie ad esso collegate ha rivoluzionato il mondo dell'illuminazione e il relativo mercato che si sta caratterizzando per l'attenzione dedicata al potenziale di risparmio energetico reso possibile dalla tecnologia allo stato solido

**IL PRODUTTORE**

■ **Aldo Bigatti**, direttore marketing e commerciale illuminotecnica Gewiss

"Smart[3] ha fissato fin dal suo lancio un nuovo standard per gli apparecchi di illuminazione con corpo stagno, posizionandosi al vertice dell'offerta di mercato per estetica, qualità e innovazione. È stato progettato per offrire agli utenti finali il migliore prodotto per affidabilità e costanza delle caratteristiche, oltre a essere prodotto in Italia con un processo altamente automatizzato che permette di testarli in linea uno per uno. Il successo ottenuto sul mercato nazionale e quello internazionale testimonia la grande accettazione che ha ottenuto da parte di installatori e progettisti e così pure i premi internazionali ottenuti per l'innovazione. La sua linea filante lo rende la soluzione ideale per le nuove costruzioni e per rimodernare i vecchi impianti; in questo ultimo caso l'intervento di sostituzione della vecchia plafoniera stagna è stato reso il più semplice e veloce possibile, senza interventi sull'impianto elettrico, ed è disponibile anche per la realizzazione in fila continua. La qualità della costruzione e dei componenti impiegati è anche confermata dalla lunga vita definita per il prodotto LF".

**IL GRANDE DISTRIBUTORE**

■ **Paolo Spotti**, referente nazionale mercato lighting Sonepar Italia

"Il nostro approccio è quello di unire alla vendita degli apparecchi una solida consulenza tecnica. La tecnologia LED ha sconvolto il mercato degli apparecchi e c'è molta confusione in merito alle prestazioni dei prodotti. Abbiamo investito molto nella formazione tecnica della rete vendita di Sonepar con l'obiettivo di consigliare ai nostri clienti la migliore soluzione per ogni applicazione partendo proprio dal rapporto qualità (prestazioni)/ prezzo dei prodotti. Operando molto vicino al momento dell'installazione, le qualità basilari di affidabilità, la disponibilità e il prezzo assumono un gran valore. Sembra banale, ma ancora una volta per i prodotti LED non è così scontato avere la disponibilità che il mercato richiede. Quando invece si ha la possibilità di lavorare in ambito progettuale, è l'attitudine all'innovazione la qualità determinante della proposta. La rete nazionale di tecnici specialisti del Sonepar Lighting Office, che conta su 30 specialisti in 8 competence center distribuiti tra Padova a Palermo, affianca venditori e clienti nel dimensionamento dell'impianto d'illuminazione tramite consulenze ad-hoc".

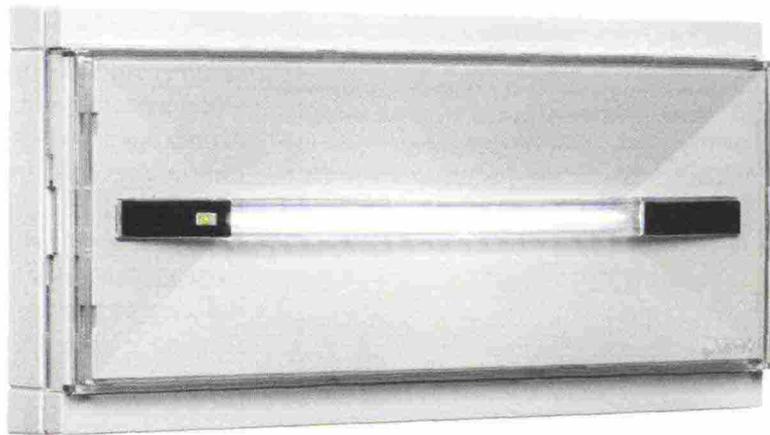
**IL MEDIO DISTRIBUTORE**

■ **Alessandro Vallisneri**, responsabile tecnico divisione illuminotecnica Finpolo

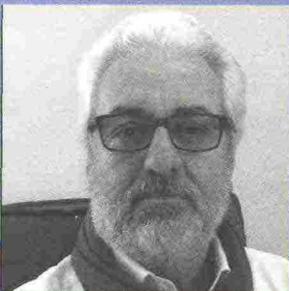
"Per quello che riguarda le tecniche di vendita, ai clienti proponiamo i prodotti sotto il profilo delle loro caratteristiche tecniche anche se poi quello che oggi è fondamentale è il prezzo. Le richieste che vengono fatte dai clienti sono l'affidabilità e quindi la durata e la possibilità di sostituzione grazie alla garanzia, e il prezzo. Sotto il profilo tecnologico, il LED sta migliorando sempre di più, con rese sempre migliori, e quindi i prezzi stanno calando. Inoltre, con l'e-commerce in ascesa, i clienti sono molto più informati di una volta. Per questo, oltre al prezzo, il cliente guarda all'affidabilità, avendo compreso che un prezzo troppo basso significa basse prestazioni. Ormai, per almeno il 90% dei casi, viene richiesta la tecnologia LED e quanti anni ha di garanzia, soprattutto per quanto riguarda l'assistenza post-vendita che possa garantirne la sostituzione. Questa ci viene richiesta in quanto la tecnologia LED ha una evoluzione veloce, quindi il cliente finale vuole avere la garanzia che l'apparecchio di illuminazione possa essere sostituito senza cambiare tecnologia".

## ILLUMINAZIONE DI EMERGENZA

Con il termine Illuminazione di Emergenza si intende l'illuminazione ausiliaria che interviene quando quella ordinaria viene a mancare. L'illuminazione di emergenza è tra gli elementi indispensabili per garantire la sicurezza delle persone qualora si presentino situazioni di pericolo e il suo ruolo è essenziale durante l'evacuazione di un edificio (mancanza dell'energia elettrica, allarme di evacuazione, evento grave, etc.). La sua importanza è confermata dall'obbligatorietà espressamente stabilita da leggi e regole tecniche



Prodigy di Linergy non è solo una lampada di emergenza, ma una soluzione adatta a qualsiasi applicazione che, attraverso delle cornici colorate, si integra perfettamente in qualsiasi ambiente, conferendo un tocco di originalità che, in questa tipologia di prodotto, talvolta viene trascurato. La sorgente luminosa a 10 o 20 LED è stata potenziata a tal punto da garantire il 25% di flusso luminoso in più, raggiungendo i 270lm



### IL PRODUTTORE

■ **Ezio Parro**, amministratore delegato Linergy

"Un tempo si ricercava al distributore una lampada di emergenza che garantisse luce e sicurezza in caso di black-out. Oggi la tendenza è cambiata, il concetto di lampada di emergenza si è evoluto. Da un lato ci sono le normative che richiedono prodotti sempre più conformi, qualitativamente all'avanguardia, prettamente tecnici, dall'altro la tecnologia ci ha permesso di progettare dei prodotti dalle prestazioni elevate e orientati all'integrazione con i sistemi di supervisione e di controllo. Le qualità più tangibili di questi prodotti sono la semplicità, la versatilità di installazione senza l'ausilio di viti e attrezzi, l'utilizzo di componenti e materiali garantiti nel tempo, da qui la riconosciuta mancanza di difettosità, le elevate prestazioni illuminotecniche nonché il giusto rapporto qualità prezzo. Nel corso degli anni Linergy ha anche cercato di dare ai propri prodotti una connotazione più estetica per staccarci dall'idea di un prodotto la cui funzione è quella di entrare in azione solo in caso di black-out e renderli integrabili in qualsiasi ambiente. Non meno importante il marchio made in Italy, un valore che è ancora ampiamente riconosciuto dai nostri partner".

FEBBRAIO 2017



### IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Leonardo Perego**, amministratore delegato Elettrowatt

"Nel campo dell'illuminazione di emergenza buona parte del venduto deriva dall'obbligo di disporre di determinati materiali nei locali della pubblica amministrazione. Quindi in molti casi non sono gli installatori o i distributori che decidono quale lampada di emergenza deve essere utilizzata in determinati luoghi, ma è il progettista che verifica la necessità di dispositivi per le vie di fuga che siano in grado di attivarsi in tempo zero. Oltre all'entrata in funzione istantanea, le leggi impongono che l'illuminazione di emergenza debba fornire precise caratteristiche di lumen e di numero di ore di funzionamento. Quello che distributore e installatore possono fare insieme è scegliere la marca del prodotto tra le 5 o 6 aziende primarie distribuite in Italia, scelta che dipende anche dai rapporti sul territorio o perché in quell'impianto non è possibile mettere una marca specifica. Il nostro contributo maggiore riguarda la parte divulgativa che esula dalla vendita immediata, informando installatori e progettisti delle novità di mercato per il comparto specifico, cosa che avviene piuttosto frequentemente, soprattutto per quanto riguarda l'ampiezza di gamma e le innovazioni in campo estetico".



### IL MEDIO DISTRIBUTORE

■ **Orazio Napolitano**, responsabile commerciale Napolitano Sas

"L'illuminazione di emergenza non rappresenta una quota ridondante del nostro fatturato ma siamo attenti alle continue evoluzioni di prodotto seguendo le aziende leader di settore. Negli ultimi tempi la richiesta è cresciuta, con una sostanziale differenza tra residenziale, per cui vengono richiesti solo pochi codici, e pubblico e industria per i quali si sono verificate le crescite più importanti in termini di fatturato. In questi due ambiti possiamo disporre di prodotti con performance più elevate e costi a volte addirittura più bassi. Pensiamo che per il prossimo futuro si continuerà ad andare in questa direzione. La scelta del prodotto viene fatta dal progettista il quale inserisce nel computo apparecchi in cui incidono soprattutto l'innovazione tecnica e l'adeguamento alle normative vigenti, poi ancora l'aspetto del prodotto fa la differenza, soprattutto nel residenziale. Molto importante sono le caratteristiche del prodotto, il contenuto. In particolare gli accumulatori che a mio avviso fanno la differenza in termini di manutenzione e quindi di impatto ambientale. I prodotti che adottano questa filosofia nel tempo avranno un sicuro successo".

**| SPECIALE MATERIALE ILLUMINOTECNICO |**

Tutti gli articoli della gamma di prese mobili multiple di Vimar permettono di avere un ingombro minimo guadagnando più spazio perché possono essere montate sia in posizione standard che angolare riposizionando il blocchetto con gli spinotti contenuto nel guscio protettivo. Alcuni modelli sono dotati di presa USB High Power Vimar, che permette di ottenere un'erogazione di corrente da 2,1 A, pari a 10 W

**MATERIALE ELETTRICO**

Le prese multiple dotate di connessioni laterali rispondono alla necessità sempre crescente di collegare alla rete elettrica diversi apparecchi, oltre a quelli relativi a impianti di illuminazione, con connessioni appositamente strutturate per evitare rischi per le persone e le cose. La Legge 46/1990 relativa alla sicurezza degli impianti stabilisce l'obbligo da parte degli installatori di eseguire gli impianti a regola d'arte utilizzando allo scopo materiali e componenti realizzati secondo le norme tecniche UNI e CEI

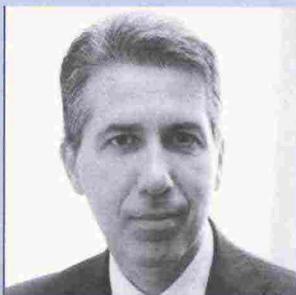


Prese mobili multiple Serie 400 per uso domestico Vimar

**IL PRODUTTORE**

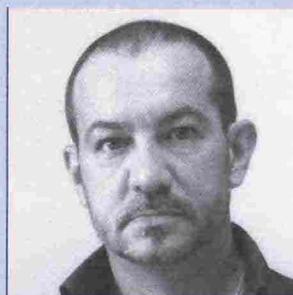
■ **Mario Meggiarin**,  
Category Specialist Spine e Prese Vimar

"La nostra offerta di multiprese è composta da due principali segmenti di prodotto. Uno professionale dedicato principalmente al target installatore, all'interno del quale spicca la serie 1200, appositamente progettata per l'utilizzo nel terziario (in particolare negli uffici, ambiti fieristici e aree di lavoro "professionali"); l'altro, destinato ad utilizzi soprattutto in ambito residenziale, propone la serie 400 che si caratterizza per la sua flessibilità con performance che la rendono idonea a tutti gli utilizzi. Il posizionamento rispecchia le caratteristiche e la qualità del prodotto contestualizzato nel mercato di riferimento. Le qualità del prodotto che lo rendono vendibile sono principalmente qualità e sicurezza, che da sempre sono aspetti sui quali Vimar non transige. I nostri prodotti, oltre a rispettare le più stringenti normative che riguardano il materiale elettrico, sono dotati di tutte le caratteristiche e gli accorgimenti necessari per far sì che l'utilizzo dell'energia avvenga nella più totale sicurezza. Ogni tipologia di presa, ad esempio, è dotata di otturatore di protezione Sicury che impedisce il contatto accidentale con le parti in tensione.

**IL GRANDE DISTRIBUTORE**

■ **Marco Brunetti**,  
Direttore Generale Sacchi Elettroforniture

"Il nostro approccio è quello di unire alla vendita 'Studio Luce', divisione illuminotecnica di Sacchi Elettroforniture, il servizio ideale per l'installatore elettrico che desidera acquisire nuovi lavori in ambito luce e per affiancarli in tutte le fasi operative dell'impianto: dalla progettazione alla presentazione del rendering e delle schede tecniche del prodotto, fino alle campionature degli apparecchi e all'assistenza durante l'installazione in cantiere. La divisione è nata per supportare il Cliente nell'applicazione della luce in tutte le tipologie di spazio e offre i migliori marchi del settore, le tecnologie più innovative, la realizzazione di soluzioni personalizzate, la valorizzazione del Made in Italy".

**IL MEDIO PICCOLO DISTRIBUTORE**

■ **Francesco Simonetti**,  
tecnico commerciale CMT

"La vendita dei prodotti illuminotecnici segue due diverse modalità di vendita essendo divisa in più categorie; nello specifico la nostra esperienza si basa su due linee di prodotto, il primo quello industriale, il secondo quello decorativo sia da interno che da esterni. Per quanto concerne l'industriale, questo è fatto prevalentemente da sviluppi di progetti con l'ausilio degli attuali programmi di calcolo con i quali siamo in grado di fornire la soluzione ottimale ad ogni tipo di struttura, fornendo inoltre dal rendering al posizionamento delle apparecchiature. La vendita della seconda categoria, cioè quella decorativa, avviene prevalentemente tramite visione dei prodotti esposti nella nostra struttura ove possibile, ovviamente utilizzando supporto cartaceo laddove non disponiamo del prodotto. Le qualità richieste prevalentemente sono le alte performance in termini di resa rispetto ai consumi e di pari passo un design originale. Le caratteristiche richieste sono l'affidabilità e continuità della produzione o quantomeno garanzie per l'eventuale ricambio che possa essere lampada o driver, visto il turnover della categoria che nel 90% dei casi è di produzione estera".

**SISTEMA DI INSTALLAZIONE PER PICCOLE SEZIONI**

La linea di sistemi di installazione QPD con tecnica di connessione rapida IDC Quickon di Phoenix Contact è particolarmente indicata per applicazioni con ridotto spazio di installazione e, grazie alla tecnica di connessione rapida, i tempi di installazione possono essere ridotti fino all'80%. L'intera gamma prodotti copre ora sezioni da 0,5 mm<sup>2</sup> fino a 6 mm<sup>2</sup> ed è adatta a potenze fino a 690 V / 40 A nella distribuzione di energia in macchinari, impianti ed edifici ampiamente ramificati

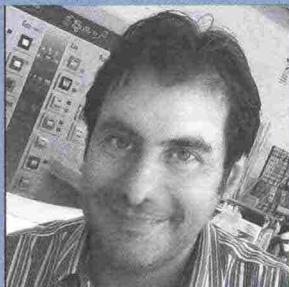
**DISPOSITIVI DI CABLAGGIO**

Gli impianti industriali e infrastrutturali a grande ramificazione richiedono requisiti particolari e dispositivi con caratteristiche dedicate come la connessione rapida, che si basa sulla tecnica dei morsetti a perforazione d'isolante (IDC) ed è stata concepita per tutte quelle applicazioni in cui il collegamento dei conduttori deve essere eseguito sul posto in modo semplice

**IL PRODUTTORE**

■ **Claudio Basilico**, Product Manager IC Cabinet & Field di Phoenix Contact

"L'ampia linea di prodotti per l'installazione e la distribuzione dell'energia QPD, acronimo di Quickon Power Distribution, è disponibile presso la maggior parte dei distributori di materiale elettrico. Phoenix Contact da tempo riconosce alla relazione con il canale distributivo un ruolo fondamentale per raggiungere in modo ottimale i piccoli operatori locali, con un servizio mirato in grado di soddisfare al meglio le singole esigenze. Alla luce di questo, Phoenix Contact opera da anni in collaborazione con gli operatori della distribuzione, con i quali ha instaurato una partnership ormai forte e ben roduta. Oltre ad essere l'unico sistema di collegamento disponibile sul mercato con tecnologia a perforazione di isolante, QPD assicura alcuni importanti vantaggi che lo rendono particolarmente appetibile. Dotati di custodie robuste e di componenti di qualità e a lunga durata, i connettori QPD permettono di supportare molteplici possibilità di distribuzione di energia grazie all'ampia gamma di prodotti. La tecnologia di cablaggio sui passaparete può essere scelta tra la versione QUICKON, oppure per saldatura manuale, o nella semplicissima connessione di tipo Push-in".

**IL GRANDE DISTRIBUTORE**

■ **Lucio Tunno**, ufficio tecnico Neon Toma

"I nostri clienti ci chiedono i dispositivi di cablaggio, morsetti, muffole, per qualsiasi cosa abbia alimentazione e per svariati usi, come ad esempio per le feste patronali, dove se ne fa un uso molto ampio, o per impianti di pubblica amministrazione. Vendiamo giunzioni da utilizzare in grandi impianti di media tensione, che teniamo in magazzino, passando per tutte le grandezze intermedie fino ad arrivare al dispositivo piccolissimo e compatto per il cablaggio degli apparecchi a led. Sta a noi trovare sempre nuove tipologie di giunzioni, connettori e sistemi simili che siano sempre più compatti e affidabili e che rispondano alle esigenze dei clienti. Ultimamente sono molto richiesti i giunti in gel perché sono riaccessibili, in quanto una volta sigillati, anche in immersione, permettono di essere riaperti e di accedervi per poterli modificare. I nostri clienti sono attenti alle novità che possono facilitare loro il lavoro, mentre i nostri banconisti, adeguatamente formati, forniscono la soluzione".

**IL PICCOLO DISTRIBUTORE**

■ **Alessandro Criachi**, amministratore delegato L'Elettrica

"Con il relamping delle aziende le tecniche di vendita diventano importanti, tanto che è stato pensato di andare nelle aziende con gli installatori per proporre e far conoscere le varie soluzioni disponibili di risparmio energetico, che possano oltretutto portare vantaggi dal punto di vista del fatturato. Il campo dell'illuminotecnica è molto vasto, va dal residenziale al commerciale, al terziario. In ogni caso le richieste che ci arrivano dai clienti convergono nell'ottenere prodotti che garantiscano un connubio tra performance, consumo e prezzo. Il nostro ruolo consiste anche nel far capire che spesso il prodotto che costa di più ha performance più alte ma consuma di meno, quindi conviene di più. Per quanto riguarda i dispositivi di cablaggio nell'illuminotecnica, la maggior parte sono già parte del corpo illuminante che vendiamo rispondendo in questo modo alle normative vigenti".