

| SPECIALE DOMOTICA | di Raffaella Quadri



PRODOTTI & DISTRIBUZIONE: IL POLSO DEI SISTEMI

Comandi luce, diffusione sonora, videocitofonia, cronotermostati, colonne d'impianto solo per citarne alcune. Sono le tecnologie di un impianto domotico -quelle che abbiamo voluto indagare in questo speciale- e concorrono ad assicurare i fattori che ne decretano il successo: risparmio energetico, sicurezza e comfort

L'andamento del mercato delle soluzioni e tecnologie impiantistiche è strettamente correlato a quello delle costruzioni e gli anni della crisi economica, con il crollo dell'edilizia, non poteva che fare sentire i propri effetti. Secondo i dati della Federazione **ANIE** nel 2014 la domanda di materiale da installazione ha fatto registrare un calo dell'1,2% rispetto all'anno precedente.

Alcuni interventi legislativi, quali le detrazioni fiscali, hanno tuttavia aiutato il settore, stimolando la domanda verso tecnologie impiantistiche innovative a favore dell'efficiamento energetico degli edifici: non a caso i dati in costante crescita sono proprio quelli della domotica.

CON IL SEGNO PIÙ

I dati Cresme dell'Osservatorio **ANIE-Anima** sul settore edilizio parlano infatti di una crescita della domotica del 34%, negli anni compresi tra il 2008 e il 2014, con investimenti



(courtesy photo: Vimar)

pari a 368 mln di euro. Queste soluzioni sono quindi apprezzate, nonostante a influenzarne la diffusione concorra ancora la convinzione che la spesa iniziale per la realizzazione di un impianto domotico sia esponenzialmente superiore a quella di uno tradizionale. In realtà, spiega ANIE, in fase di costruzione è possibile installare un impianto domotico base -che quindi possa essere ampliato successivamente- con un investimento di poco superiore al 3%.

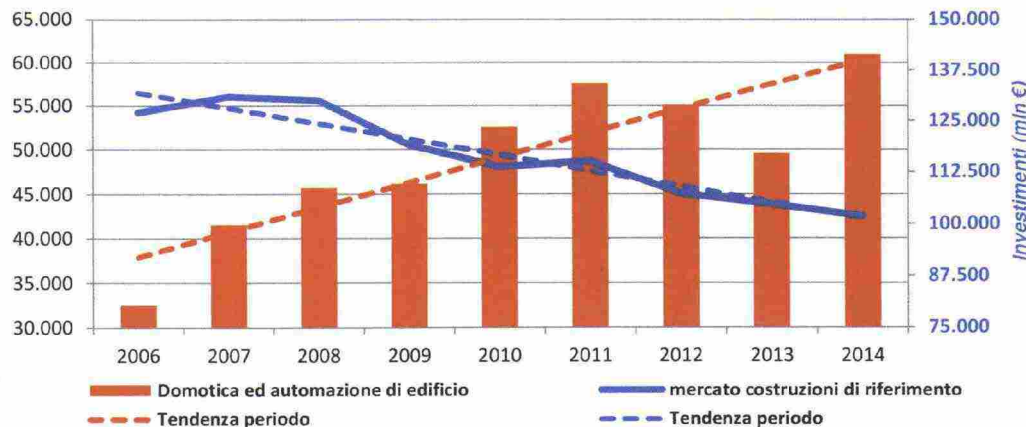
Le prospettive per i prossimi anni sono certamente positive. Le tecnologie domotiche vivono una continua innovazione tecnica con un'influenza anche sui prezzi che, per quanto superiori rispetto a tecnologie tradizionali -in virtù giustamente anche della componente tecnologica intrinseca che i dispositivi domotici posseggono- li stanno rendendo fruibili a più tasche.

E se è vero che le nuove costruzioni sono già indirizzate alla loro integrazione, un'ampia fetta del mercato potrà giungere da ristrutturazioni e ammodernamenti, soprattutto nel settore residenziale. Basti pensare che la gran parte del costruito in Italia riguarda edifici con oltre quarant'anni di vita che costituisce quindi un'ampia fetta del mercato pronta a diventare appannaggio di chi saprà proporre sistemi e impianti ad alto valore tecnologico.

LA DOMOTICA CHE SARÀ

A stimolarne la diffusione futura contribuirà anche l'opinione del mercato finale che è decisamente favorevole. Secondo un'indagine condotta da Ispo per ANIE Confindustria, infatti, il 69% delle persone vede nella domotica il futuro e ritiene che con il tempo se ne farà sempre più ricorso. ANIE stessa è convinta che la domotica diventerà un vero e proprio standard impiantistico, soprattutto grazie ai benefici che se ne potranno trarre e che per il 67% degli intervistati sono costituiti da risparmio energetico e riduzione di sprechi e consumi. In effetti è provato che la componente di gestione energetica di un impianto di questo tipo consente risparmi nell'ordine del 20-30%, con ritorni sugli investimenti di circa due anni. Questo dato, unitamente alla capacità delle aziende italiane di proporre soluzioni avanzate, secondo l'associazione, porterà a un'ulteriore crescita del comparto. E se nell'ultimo ventennio è stato dotato di sistemi domotici circa il 15% delle nuove abitazioni, si prevede che tra il 2015 e il 2020 vi sarà una crescita che sfiorerà il 48%. Intanto l'innovazione tecnologica modifica ripetutamente i contorni di questo articolato comparto, al cui interno è possibile identificare diverse tipologie di prodotto. Per questo speciale ne abbiamo scelte cinque, cercando di capire come siano proposte dalle case produttrici così come dal mondo della distribuzione e quale tipo di feedback ognuno di questi soggetti della filiera abbia dal proprio mercato di riferimento.

INVESTIMENTI IN DOMOTICA E AUTOMAZIONE NEGLI EDIFICI



Fonte Osservatorio congiunturale e previsionale ANIE-Anima Cresme Rapporto sul 2014

SPECIALE DOMOTICA

I VIDEOCITOFONI

Il videocitofono è forse tra i prodotti domotici quello che si presta in futuro ai maggiori cambiamenti; in particolare sarà sempre più vincente la sua integrazione con i dispositivi mobili capaci - grazie al controllo a distanza - di modificarne aspetto e possibilità di gestione. Come prodotto offre un alto livello di integrazione con le altre funzioni dei sistemi domotici e una svariata possibilità di personalizzazione in base all'esigenza dell'utenza.

Il terminale touch screen TS, evoluto e in alta definizione, che funziona anche da posto interno videocitofonico, consente di gestire l'intera piattaforma domotica Came. Installabile a incasso o a muro, è disponibile nelle versioni con monitor da 7 o 10 pollici.



IL PRODUTTORE

■ **Silvano Ronca**, product manager di Came

"Il terminale touch screen per il controllo del sistema domotico funziona anche da posto interno videocitofonico, evitando così un dispositivo interno dedicato esclusivamente alla videocitofonia, ed è arricchito con funzioni come l'intercomunicazione audio video verso altri terminali del sistema, la video-segreteria e il controllo remoto tablet o smartphone. Il feedback dal mercato è estremamente positivo, sia perché collegando il sistema su rete LAN è possibile realizzare impianti per un numero di utenze molto elevato distribuito su ampie aree, sia perché la possibilità di gestirne l'uso tramite app permette di rendere semplice e intuitivo anche un sistema con funzionalità avanzate. Dal punto di vista tecnico, infine, risponde alla richiesta di essere semplice da installare e flessibile nella programmazione per essere facilmente personalizzato".



IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Ivano Ierardi**, category manager impianti speciali di Sacchi Giuseppe

"In domotica il videocitofono rappresenta il 2,6% del totale dei dispositivi per numero di pezzi e l'8,8% per valore; potremmo considerarlo un prodotto di nicchia, ad alto valore. I prodotti con più successo sono tutti touch-screen e con un design ricercato; quelli che prevedono l'installazione da incasso sono alloggiabili in scatole standard e non sono oggetti da programmare, ma si configurano con procedure guidate. Le richieste degli installatori sono relative, in fase di prevendita, alle potenzialità degli oggetti, in postvendita, alla configurazione di un'applicazione specifica; mentre gli utenti finali chiedono integrazione dei sistemi. In futuro i terminali preferiti saranno smartphone e tablet: oggetti diffusi, a basso costo e già ampiamente utilizzati come controller domotici. Credo che la strada obbligata sarà verso infrastrutture aperte ed economiche sulle quali vendere servizi sotto forma di App, Cloud e IoT; mercato, quest'ultimo, ancora tutto da esplorare".



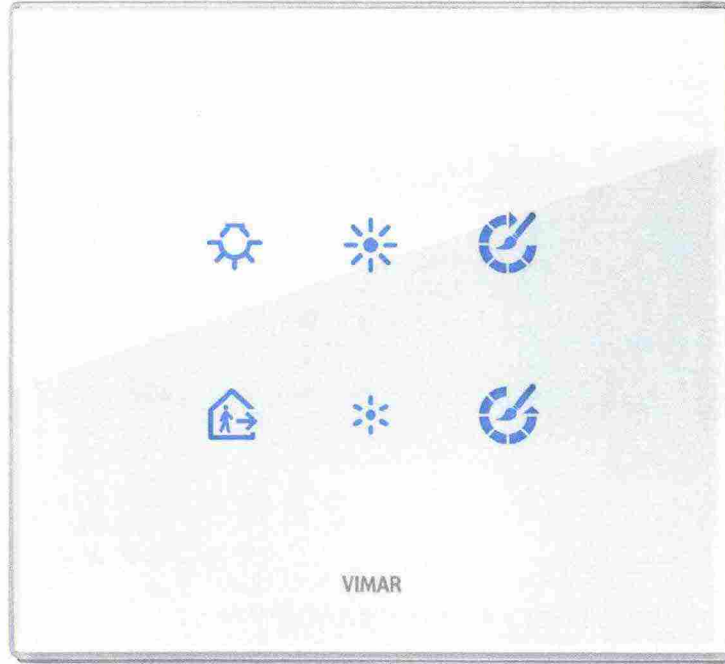
IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

■ **Fabio Cantadori**, referente tecnico commerciale - divisione domotica di Finpolo

"Si tratta di prodotti tecnologicamente evoluti, le cui potenzialità dovrebbero essere meglio conosciute. Purtroppo il costo non ne favorisce la diffusione, occorrerebbe un adeguamento di prezzo. In alternativa, si passerà a dispositivi più economici come smartphone e tablet, e alla realizzazione di App user friendly. Il mercato, infatti, oltre alla possibilità di interfacciare tutte le funzioni, gestirle e controllarle da un unico terminale, chiede il ricorso a dispositivi mobili e apposite App con le stesse funzioni dei terminali, a discapito dei videocitofoni integrati. C'è però ancora scarsa conoscenza dei prodotti più innovativi; spesso ci si affida all'installatore di fiducia che tende a proporre soluzioni tradizionali che installa da sempre. Dobbiamo essere noi distributori a promuovere l'utilizzo di videocitofoni domotici, poiché la supervisione da un unico terminale è sicuramente una carta vincente sul mercato e una fonte di guadagno per l'installatore".

I COMANDI LUCE

Tra tutti i prodotti della domotica sono i più conosciuti e richiesti, permettono una gestione della luce intelligente, utile anche per gli aspetti legati alla sicurezza non solo per il comfort, il risparmio energetico e il controllo dei carichi. La scelta è operata in base alla compatibilità con altri dispositivi e sistemi applicati, e all'aspetto estetico. Due però le esigenze del mercato, una più semplice espressa dall'installatore e una più sofisticata ed evoluta di progettisti e designer. Il successo di un prodotto o linea è determinato anche da questo fattore.



Eikon Tactil in cristallo color acqua di Vimar. I comandi domotici sono posizionati sotto una superficie in vetro liscia, luminosa e touch. Il sensore proximity attiva la retroilluminazione a led mentre, una volta premuto il pulsante, un apposito segnale offre un feedback acustico.

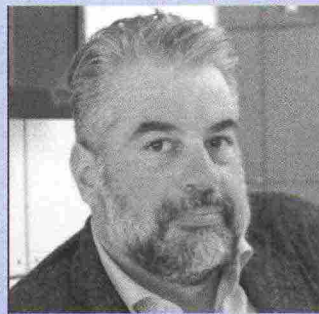


IL PRODUTTORE

■ **Alessandro Ravagnin**, responsabile marketing sistemi di Vimar

"Il controllo centralizzato di tutte le funzioni dell'impianto - ossia la creazione di uno 'scenario' - è la funzionalità dei comandi domotici più apprezzata dal mercato, insieme alla riprogrammabilità - la domotica permette infatti il cambio delle funzioni dei dispositivi tramite semplice programmazione - e alla possibilità di interagire con l'utente con feedback tattili, ottici e acustici, grazie all'elettronica integrata. La ricerca estetica e di prodotti che si inseriscano con armonia negli ambienti, ci spinge da sempre a investire moltissimo sul design, cercando di mantenere un perfetto coordinamento estetico tra le varie componenti. L'evoluzione futura dei comandi luce riguarderà dal lato estetico nuove geometrie e materiali in linea con i trend architettonici e tecnologici, dal lato funzionale l'integrazione di nuove soluzioni verso le esigenze di utenti e impianti integrati, nonché lo svilupparsi di prodotti studiati per le ristrutturazioni e l'emergente mercato IoT".

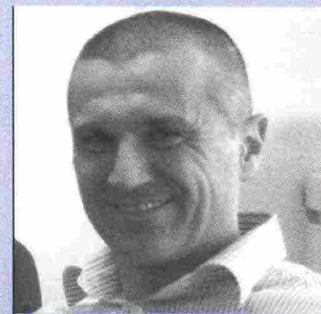
GIUGNO 2016



IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Francesco Burresi**, titolare di Electra commerciale e vice presidente di Gewa Italia

"Il canale preferenziale di vendita di queste soluzioni è quello di chi realizza il progetto - progettista o architetto - mentre l'installatore in genere subisce tali scelte. Le caratteristiche tecniche più richieste riguardano soluzioni non wireless ma standard, principalmente con KNX o Ethernet/Ip, tanto che noi offriamo due soluzioni distinte - per costo e prestazioni - una più semplice e una avanzata, ma in ogni caso con i più diffusi standard normati e internazionali. Si ha così la garanzia non solo del prezzo ma anche delle prestazioni e della varietà dell'offerta, con componentistica interoperabile di produttori differenti. Insieme alla flessibilità il punto di forza di questi prodotti, infatti, è proprio l'interoperabilità che unisce sicurezza, risparmio energetico e comfort. Da abbattere restano invece ancora i costi e una certa complessità dei sistemi che trova resistenza nella vendita e nell'installazione".



IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

■ **Andrea Franciosi**, titolare di Hydra illuminazione

"I parametri di scelta dei comandi luce domotici sono affidabilità del prodotto, garanzia di durata nel tempo e assistenza sul territorio, soprattutto nel caso di installatori che si avvicinano al mondo della domotica e che hanno bisogno quindi di supporto tecnico. Da loro ci viene richiesta assistenza nella scelta delle interfacce che dialogano con i comandi luce, per realizzare progetti illuminotecnici gestiti con la domotica. Diverso invece il caso di progettisti e installatori esperti e certificati, che si limitano a ordinare prodotti e strumenti in grado di dialogare con il sistema domotico. Certamente questi prodotti permettono una gestione della luce intelligente, il risparmio energetico e il controllo dei carichi, ma incontrano ancora la paura dell'utente finale di avere un impianto complicato nell'uso e, anche per tale ragione, si prediligono i marchi più conosciuti dal mercato".

SPECIALE DOMOTICA



Il terminale multizona TH Plus di Bpt controlla fino a otto zone termiche. Per ognuna imposta la temperatura desiderata e visualizza temperatura esterna, umidità, pressione e trend atmosferico

I CRONOTERMOSTATI

Funzionalità e semplicità d'uso sono le caratteristiche

maggiormente ricercate nei cronotermostati domotici.

All'interno di un sistema evoluto hanno il compito di controllare le condizioni termiche dell'ambiente gestendole in base ai diversi ambienti e alle loro specifiche necessità.

La gestione è però centralizzata, grazie al ricorso a un unico programma di termoregolazione, e il comando è demandato a un pannello centrale, solitamente costituito da un terminale touch screen.



IL PRODUTTORE

■ **Silvano Ronca**, product manager di Came

"Il vantaggio dei cronotermostati domotici è il poter predisporre un profilo di temperatura per ogni singola zona da un'unica postazione con una regolazione locale, ottimizzando così anche comfort e risparmio.

Estetica e semplicità d'uso ne sono aspetti primari. Il dispositivo deve infatti armonizzarsi con il contesto abitativo ed essere possibilmente elemento di design, oltre ad avere funzioni fruibili anche da persone non particolarmente portate per l'uso di apparecchiature elettroniche.

In futuro questi prodotti evolveranno sempre più verso un contesto di IoT, con collegamenti alla rete e gestione da remoto tramite App, che coinvolgerà non solo gli impianti centralizzati, ma anche il singolo termoregolatore".



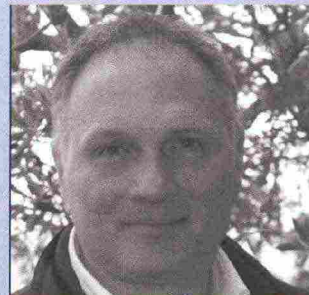
IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Luca Veronese**, responsabile impianti speciali del Gruppo Comet

"La richiesta di questi prodotti è in crescita, motivata sia dalle norme su risparmio e classificazione energetica sia dall'evoluzione degli impianti per il controllo termico degli ambienti. Affidabilità e semplicità di utilizzo per l'utente finale sono le richieste primarie e la domanda è rivolta sempre di più a dispositivi con alimentazione diretta e non a batteria, eliminando così la manutenzione.

Inoltre notiamo uno sviluppo di impianti in cui la temperatura dei singoli ambienti è controllata da sonde di temperatura e, di conseguenza, la programmazione è centralizzata e personalizzata, sostituendo quindi il termostato locale e abbattendo i costi.

Resta però la necessità di riuscire a formare gli installatori per farli sentire sicuri nel proporre innovazione negli impianti".



IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

■ **Emanuele Frascella**, titolare della società Emanuele Frascella

"Gestiamo due tipi di necessità, quelle più standard e indirizzate soprattutto al comfort abitativo, richieste dagli installatori, e quelle dei progettisti verso cronotermostati con caratteristiche più complesse ed evolute; in questo caso diventano primari l'interfacciamento con la termoregolazione e l'integrazione con una gestione tramite dispositivi mobili, quindi prodotti più performanti e con caratteristiche adeguate al tipo di impianto progettato.

Entrambe le necessità però vertono sulla medesima esigenza, avere un prodotto che sia semplice sia dal lato installativo sia nelle spiegazioni tecniche e nella programmazione. E questo anche nei confronti dell'utilizzatore finale, per il quale diventa altrimenti complesso intervenire in caso vi sia il bisogno di modificare i range inizialmente impostati e cambiare i parametri della regolazione".



LA DIFFUSIONE SONORA

Relegata inizialmente a mero complemento del sistema domotico, oggi la diffusione sonora è una soluzione sempre più ricercata, in particolare in fasce di mercato medio alte, soprattutto grazie all'integrazione con i dispositivi mobili che ha avvicinato in parte il mercato a questa gamma di prodotto. È disponibile wireless e cablata, in base alle esigenze e alle opportunità installative, è facilmente programmabile e ha un elevato livello di personalizzazione delle funzioni.

Nuovo è il sistema audio digitale multiroom di BTicino. La configurazione e la gestione delle varie funzioni dell'impianto sono possibili, attraverso un'App gratuita, da tablet (in foto) e smartphone iOS e Android



IL PRODUTTORE

■ Massimo Villa, responsabile marketing sviluppo residenziale di BTicino

“La diffusione sonora tradizionale era una funzione domotica richiesta in subordine a quelle di automazione e sicurezza, quasi un complemento, ed era vista come un elemento del sistema domotico.

Oggi invece, con la massiccia diffusione dei personal device, la diffusione sonora multiroom è diventata un sistema di altissima fedeltà, una funzione molto richiesta, spesso alternativa o complementare all'impianto stereo. Vi è una maggiore consapevolezza della sua utilità, stimolata dalla sua contiguità con la musica personale residente, per esempio, negli smartphone. Il concetto stesso di multiroom è perfettamente coerente con le modalità di consumo personale della musica, ognuno nella sua camera può ascoltare la musica preferita gestendola dal proprio smartphone. Sicuramente con la continua evoluzione della comunicazione digitale ci saranno ulteriori spazi di miglioramento”.



IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ Gianmarco Tosin, buyer datacom-domotica-sicurezza di Sonepar Italia

“La richiesta spazia su vari tipi di prodotto -stand alone, sistemi Evac ecc. - ma interessa soprattutto terziario e residenziale di alto livello, per i quali già in fase progettuale è prevista una predisposizione sulle infrastrutture; nelle abitazioni più comuni, invece, spesso non è neppure presa in considerazione.

Si tratta di indicazioni del progettista o del committente, più raramente è l'installatore a proporre l'impianto, tanto che nella scelta del prodotto si affida a distributori e produttori. Certo resta il tramite con il mercato finale, ma è ancora la parte meno consapevole delle opportunità che la domotica offre. Forse influisce il fattore generazionale, con un ricambio in atto nelle aziende installatrici in cui il compito di occuparsi di nuove tecnologie è demandato ai giovani; saranno loro un domani ad essere più preparati e motivati a spingere questi prodotti”.



IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

■ Alessandro Ruviddotti, amministratore di Novalux

“Spesso il mercato non sa che esiste questo tipo di soluzioni e che integrare la diffusione sonora domotica in un sistema multimediale è molto più semplice di quanto si immagini.

Certo va pensata per tempo, già in fase di progettazione, perché esige una predisposizione a livello impiantistico e installativo. E per aiutare installatori e progettisti nel proporre alla clientela queste soluzioni -che spesso conoscono sulla carta ma non hanno mai visto in funzione- abbiamo realizzato nella nostra azienda una sala domotica, ricreando diversi ambienti domotici, a cui possono accedere con i propri clienti per mostrare il funzionamento di questi prodotti, le loro potenzialità e i collegamenti possibili con dispositivi mobili, generando un sistema intercomunicante.

Creiamo così ottime sinergie e aiutiamo installatori e progettisti nella trattativa verso il cliente finale”.

| SPECIALE DOMOTICA |

LE COLONNE IMPIANTO

Alle colonne di impianto fanno capo i diversi dispositivi che costituiscono un impianto domotico e che quindi riguardano le varie funzioni che lo compongono. Svolgono il ruolo di colonne montanti e possono servire interi piani in edificio o singolarmente abitazioni, appartamenti, negozi, spazi commerciali. Ma oltre ad essere utili nella gestione e nell'eventuale intervento sull'impianto, la cura estetica nei modelli più innovativi consente loro di essere inserite nell'arredamento degli spazi in maniera armonica.

Domo Center, la colonna d'impianto a sospensione di **Gewiss**, è disponibile con altezze da 210 e 240 cm, una sporgenza di 25 mm e in diverse versioni; qui con finitura a specchio



IL PRODUTTORE

■ **Pier Paolo Pellegrinelli**, product manager building di Gewiss

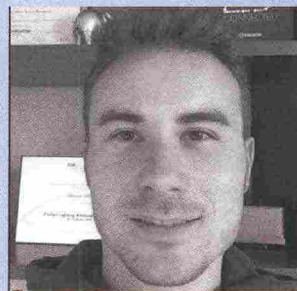
"Le colonne d'impianto possono essere utilizzate sia in ambito domestico che terziario, offrendo ai professionisti la possibilità di realizzare impianti per le smart home e smart building. Sono in grado di alloggiare in un unico spazio tutti i dispositivi per domotica, sicurezza, telecomunicazioni, videocitofonia e sistemi di protezione e distribuzione dell'energia. Il loro obiettivo primario è soddisfare le maggiori esigenze di spazi installativi correlati alla realizzazione di impianti domotici, rendono inoltre più facile e veloce le operazioni di installazione e manutenzione anche di impianti più complessi. Non solo, le colonne d'impianto possono essere integrate con pannelli touch screen che rendono immediati controllo e supervisione di tutte le funzioni domotiche. Per l'utente finale, poi, è importante che abbiano un'estetica capace di integrarsi con i differenti stili abitativi".



IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Diego Fianza**, responsabile divisione efficienza energetica di Barcella Elettroforniture

"È una soluzione che sta avendo sempre più riscontro perché permette l'integrazione di domotica e protezione dell'impianto. La possibilità poi di rendere esteticamente piacevole la sua presenza, peraltro necessaria in moltissimi casi, la fa preferire ai classici centralini e alle scatole di derivazione. Senza dubbio per questo tipo di proposta è più ricettivo il comparto residenziale, mentre in strutture del terziario è preminente l'esigenza di inserire un buon numero di dispositivi sia domotici che tradizionali. Si tratta comunque di un mercato in crescita; nonostante il settore residenziale sia ancora in difficoltà, la richiesta è costante. Penso che sia indispensabile offrire tante soluzioni estetiche per renderle appetibili soprattutto ad architetti e arredatori di interni, e promuovere tali soluzioni per renderle più facilmente identificabili dagli installatori".



IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

■ **Matteo Villa**, socio titolare e responsabile vendite di Elettrica Cordani.

"Il nostro mercato di riferimento, residenziale e terziario, richiede soluzioni applicative sempre più esigenti nella cura dei dettagli funzionali e delle finiture, e grazie all'attenzione posta al design e alle personalizzazioni estetiche, oggi le colonne d'impianto possono essere installate in differenti tipologie di ambiente. Uno dei prodotti più apprezzati sul mercato è Domo Center di Gewiss, basti pensare che la sua sporgenza dalla parete, una volta installato, è di soli 25 mm e che, potendo sfruttare la scelta tra la finitura in vetro temprato trasparente fumé, quella in metallo in differenti colori e quella integrale a specchio, si possono soddisfare diverse richieste della clientela. Infine è posizionato con un target di costo adeguato. Del resto una delle discriminanti che al giorno d'oggi domina il mercato è sicuramente il prezzo".

© RIPRODUZIONE RISERVATA