

| SPECIALE SICUREZZA | di Raffaella Quadri



Prodotti & Distribuzione: IL COMPARTO DI DOMANI

Un settore caratterizzato dal segno "più", fatto però anche di prescrizioni e norme che è importante conoscere e sapere applicare. Questa è la sicurezza e per chi ci lavora rappresenta un'ottima opportunità di crescita: scopriamo cosa ne pensano produttori e distributori

La security & safety è certamente tra i settori in cui l'innovazione tecnologica è una costante e la richiesta del mercato si fa sempre più elaborata, anche alla luce del crescente bisogno di mettere in sicurezza se stessi, spazi e luoghi sia pubblici che privati e -cosa ormai non meno importante- i propri dati. Ed è forse a fronte di queste considerazioni che va letto il trend positivo che il settore sta vivendo, collocandosi così al di sopra della media del manifatturiero italiano. Secondo i dati di **ANIE** Sicurezza il comparto nel 2015 ha registra-

to una crescita su base annua vicina al 4,5% del fatturato totale, pari a oltre due miliardi di euro.

PER COMPARTI

Analizzando il settore al suo interno si scopre l'andamento differente dei suoi vari segmenti. La videosorveglianza, in particolare, segna un incremento su base annua intorno al 9%. Si tratta di una branca della sicurezza molto vitale, attenta all'innovazione e all'integrazione dei vari sistemi e impianti, con una propensione verso le funzioni applicative rese disponibili dalle nuove tec-

La sicurezza in numeri

A seguire i dati statistici elaborati da Federazione ANIE e ANIE Sicurezza che riportano la variazione nei trend dei singoli segmenti del mercato della sicurezza per il periodo 2015-2014

Percentuale di variazione dell'andamento del settore sicurezza (2015-2014)

Mercato interno	4,4%
Fatturato totale	4,5%
Esportazioni	13,9%
Importazioni	28,5%

Percentuale di variazione dell'andamento del fatturato nei singoli segmenti del settore sicurezza (2015-2014)

Antincendio	1,4%
Building automation	1,8%
Antintrusione, suddivisa in:	6,6%
- antintrusione e sistemi di monitoraggio centralizzati	0,8%
- controllo accessi	1,5%
- tvcc	9,5%

INDIRIZZATI AL MONDO

I mercati di sbocco della sicurezza sono vari quanto l'offerta delle sue soluzioni. Le tecnologie del settore, sempre secondo l'analisi di ANIE Sicurezza, continuano a fornire un importante contributo allo sviluppo di mercati tradizionali come la pubblica amministrazione, il segmento retail e l'industriale, anche se il mercato residenziale resta uno dei più interessati alle tecnologie e tendenze di questo settore.

Il 2015 ha segnato anche un aumento sia delle importazioni, cresciute del 28,5%, sia delle esportazioni, che hanno segnato un +13,9%. Si tratta di dati significativi e certamente positivi, che vanno però letti alla luce di un lungo periodo di crisi, che ne modera inevitabilmente l'impatto, in quanto "la strada verso la crescita consolidata" spiegano in ANIE "è ancora in salita e condizionata alla piena riattivazione degli investimenti in Italia". Secondo gli esperti dell'associazione la crescita del settore va considerata soprattutto nella prospettiva di uno dei suoi più determinanti fattori, l'internazionalizzazione, vissuta oggi dalle aziende come un'opportunità di crescita, per affrontare la quale si stanno strutturando in modo via via più articolato, anche cogliendo le opportunità offerte dalle attività e dai progetti del "Servizio internazionalizzazione" della Federazione. E cresce, nel contempo, la competenza tecnologica delle industrie italiane, con vere e proprie eccellenze capaci di fare emergere l'offerta di casa nostra sui mercati esteri. I paesi verso cui si sono orientate le azioni delle imprese sono stati i Balcani, il nord Africa, l'Africa subsahariana e il Medio Oriente. Per il futuro ci si attende, oltre a un'ulteriore attenzione ai mercati internazionali, uno sviluppo della digitalizzazione di processi e prodotti, verso gli ambiti dell'Industria 4.0 e dell'IoT.

nologie. Si assiste così all'apertura a nuovi mercati, primo tra tutti il vasto mondo delle applicazioni IoT, quell'"Internet delle cose" che sta diventando un aspetto importante per vari sistemi, permettendo ai diversi strumenti tecnologici di dialogare tra loro all'interno della rete.

Tornando al settore sicurezza, si mantengono invece sostanzialmente in una situazione di stabilità i comparti dell'antintrusione, per il quale i dati dell'associazione parlano di un dato 2015 al +6%, e della rilevazione incendio, con un +1%. Anche in questo caso, a fare da driver di sviluppo dei due segmenti è un'offerta sempre più articolata, in grado di rispondere alle nuove esigenze degli utilizzatori finali.

| SPECIALE SICUREZZA |

**LA
VIDEOSORVEGLIANZA**

La videosorveglianza è un comparto in continua crescita, caratterizzato da tecnologie sempre più performanti e da un variegato livello di complessità. Questa grande varietà dipende dalla necessità che ogni soluzione si adatti alle specifiche esigenze installative –differenti in base ai reali bisogni dell'utenza così come alle sue richieste– e all'integrazione con altre tipologie di impianti. La soluzione sono prodotti scalabili capaci di adattarsi ad applicazioni più o meno elaborate e in contesti differenti.



La telecamera Dome IP a colori Day & Night di Vimar garantisce una qualità elevata dell'immagine insieme ad acquisizione, analisi e registrazione molto potenti, senza appesantire numero e capacità di HDD richiesti. È dotata di sensore a 5 Mpx -con risoluzione 2592x1944- obiettivo varifocale 3,6-10 mm, filtro IR meccanico, H265, alimentazione PoE o 12 Vdc, grado di protezione IP66 e IK10

**IL PRODUTTORE**

■ **Mauro Zampiron**, product technical manager Tvcc di Vimar

"La videosorveglianza gioca un ruolo importante in ambito sicurezza. Le soluzioni più richieste dal mercato sono certamente i kit con cui offriamo una gamma completa di articoli, da AHD alla gamma IP. In un'unica confezione il tecnico trova infatti ciò che serve per un impianto Tvcc fino a medie dimensioni e, in alcuni casi, i kit sono la base per impianti di dimensioni e architettura più complessi, ma gestibili da un'unica postazione con software dedicato Elvox. Ovviamente la tecnologia deve essere supportata nel pre e post vendita che, come Vimar, gestiamo con nostri tecnici preparati, per le varie problematiche di preventivazione e installazione, affiancati dai numerosi centri di assistenza tecnica sul territorio. La videosorveglianza continuerà ad avere una spinta di incremento massiccio, provocando una ricerca sempre più incalzante di tecnologie all'avanguardia, che permettano immagini più definite, elaborazione e analisi dell'immagine, e controlli da remoto con la massima accessibilità. E questo, insieme alla presenza assidua nel mercato, è un nostro punto di forza"

**IL GRANDE DISTRIBUTORE**

■ **Marco Andriano**, responsabile vendite area Alba-Asti e responsabile ufficio tecnico ad Alba di IDG

"Il mercato Tvcc è in costante evoluzione e la competenza tecnica e commerciale vuol dire per noi una costante formazione. I nostri clienti richiedono soluzioni tecniche adeguate alle esigenze e al miglior prezzo. La richiesta più frequente è verso l'impianto con telecamere a indirizzo IP che offre maggiore affidabilità, migliori risoluzioni e un cablaggio semplice e veloce. Molto importante poi è capire esigenze e aspettative del cliente finale; il profilo del committente è fondamentale! Per assurdo a volte si rischia di offrire un prodotto ad altissimo livello tecnologico a persone che non sono in grado di sfruttarlo. In tale contesto l'installatore è fondamentale - dialogo e fiducia reciproca diventano la soluzione migliore- e chiede di essere aggiornato tecnicamente e indirizzato su soluzioni con continuità di prodotto e assistenza. Il servizio post vendita è così sempre più importante. Sarebbe ipocrita non ammettere che il costo sia il primo dei parametri controllati, ma è altrettanto vero che tantissimi installatori pretendono qualità e continuità di prodotto, per non aver difficoltà di programmazione e nel reperire eventuali ricambi"

**IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE**

■ **Ugo Scartabelli**, direzione commerciale di Mec

"La videosorveglianza, in cui siamo attivi da dieci anni circa, è un settore che sta prendendo sempre più importanza, e per il quale abbiamo competenze interne specifiche che sanno soddisfare ogni richiesta. Il nostro mercato richiede sia prodotti economici ma di buona qualità, che seguono un trend di timida crescita, sia prodotti professionali per i quali non si bada a spese, a seconda delle esigenze di sicurezza e della possibilità, e che vedono una decisa impennata della domanda. Ultimamente sono molto richiesti i sistemi evoluti, come quello automatico di riconoscimento targhe. Insieme alle soluzioni, la nostra azienda fornisce anche un servizio completo di programmazione e collaudo. Tecnicamente non vi sono particolari problematiche, ma riceviamo spesso segnalazioni riguardo la bassa qualità delle app free per la consultazione su dispositivi mobili del segnale video delle telecamere. Per il futuro prevediamo invece un calo della domanda di prodotti economici, mentre quelli professionali, se uniti a un forte valore aggiunto, potranno ancora dare delle soddisfazioni"

ALLARMI E SISTEMI ANTINTRUSIONE

L'antintrusione e l'annessa allarmistica sono ambiti che interessano in maniera trasversale ogni tipo di impianto, dall'industriale al civile, e richiedono per questo la capacità di adattare applicazioni più o meno articolate alle esigenze contingenti. In questi termini diventa essenziale quindi il supporto che l'installatore può trovare presso il proprio distributore e il filo diretto che questi instaura con il fornitore. Un leitmotiv di questa tipologia di soluzioni è, infatti, la ricerca di un post vendita adeguatamente strutturato.



La nuova linea antintrusione seprio di Hager sicurezza, gestibile da dispositivi mobili e pc con coviva, è dotata del nuovo logisty.expert per la dissuasione vocale a quattro livelli e del Box IP Controller che ne permette il collegamento a internet. L'app coviva consente all'installatore di configurare e all'utente di gestire da remoto la soluzione di sicurezza e comfort senza fili



IL PRODUTTORE

■ **Ermanno Lucchi**, residential market & communication manager di Hager sicurezza

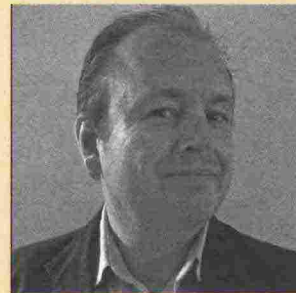
"La richiesta di soluzioni di sicurezza senza fili è destinata a crescere. Però stanno affacciandosi sul mercato prodotti di sicurezza che non soddisfano le norme EN50131, sono solo impianti di segnalazione, senza alcuna funzione di deterrenza e dissuasione. Per quanto ci riguarda seprio è il sistema d'allarme e comfort senza fili che ci viene più richiesto. Coniuga tecnologia, affidabilità e facilità di installazione. La trasmissione radio su doppia banda brevettata Twinband+ è il punto di forza che garantisce il funzionamento in qualunque situazione senza rischi di falsi allarmi. Inoltre è connesso al web in modalità plug&play quindi pronto all'IoT con coviva, che permette di gestire tutto il sistema via app da smartphone e tablet. A tutto ciò si unisce un supporto pre e post vendita, come assistenza tecnica online anche via chat, whatsapp ed email. In caso di difettosità sostituiamo immediatamente con un prodotto nuovo e, insieme ai grossisti, siamo sempre disponibili a supportare l'installatore in fase di prevendita per sopralluoghi, analisi e preventivazioni"



IL GRANDE DISTRIBUTORE

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

"La competenza tecnica richiesta da queste soluzioni dipende dal tipo di sistema e dall'ambito installativo, si va da impianti talmente semplici da risultare quasi "banali" fino a impianti veramente complessi che necessitano di studi appropriati e valutazioni di tecnici specializzati. I nostri clienti si possono affidare a noi per qualsiasi consulenza nell'ambito dell'antintrusione civile e industriale, per impianti esterni, interni, perimetrali, stand alone o integrati in impianti di sicurezza più complessi o in sistemi di building automation. Il nostro mercato è però leggermente sbilanciato verso gli impianti via radio, o misto filo/radio, perché ormai garantisce standard di sicurezza elevati ed è molto meno vincolante nell'installazione. Inoltre i nostri clienti non sono sempre alla ricerca del prezzo più basso, piuttosto tendono ad affidarsi a produttori che gli garantiscano un buon servizio post vendita, un marchio riconosciuto dal mercato e un sistema moderno, efficiente, equipaggiato con le più moderne tecnologie di gestione remota e integrazione con i sistemi domotici"



IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

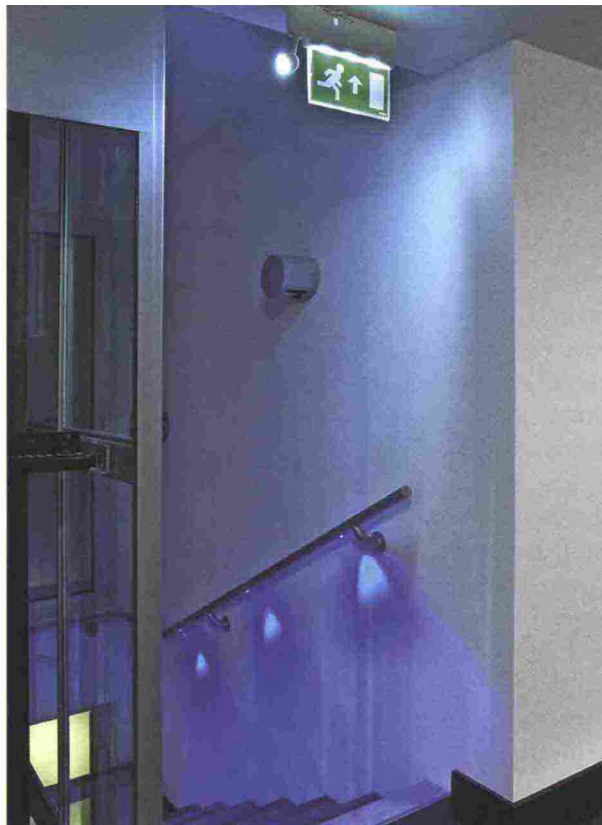
■ **Alessandro Criachi**, amministratore delegato di L'Elettrica

"Abbiamo una lunga esperienza sui sistemi antintrusione, soprattutto nel mondo degli allarmi senza fili, che ci ha consentito di crescere e avvicinare tanti installatori a questo segmento spesso riservato agli specialisti. Se da una parte il mercato cerca sempre più integrazione, affidabilità e protezione anche dell'esterno, dall'altro assistiamo, purtroppo, a una crescente richiesta di 'minor prezzo' probabilmente dovuta anche all'aumento del 'fai da te'. Sicuramente le nuove tecnologie hanno portato miglioramenti importanti a questi prodotti e l'integrazione sta diventando una via da seguire, in un mondo che è sempre connesso dobbiamo puntare a IP e wi-fi, magari aumentando ed esasperando l'interfaccia verso l'utente finale per consentirgli in autonomia le personalizzazioni. Oggi questa gamma rappresenta circa il 2% del nostro fatturato, ma riteniamo che il trend possa essere di ulteriore crescita grazie a un incremento della domanda a fronte anche di un calo dei prezzi in un settore che, siamo convinti, aumenterà all'interno della distribuzione"

| **SPECIALE SICUREZZA** |

ILLUMINAZIONE DI EMERGENZA

Funzionalità e compatibilità con l'esistente sono i cardini che muovono la scelta di questa tipologia di prodotti, unitamente all'esigenza di rispettare e adeguare gli impianti alle norme cogenti. Questi fattori non fanno venire meno però l'attenzione all'aspetto estetico, che mantiene il proprio valore anche in questo tipo di illuminazione; in particolare quando l'applicazione riguarda il residenziale e debba essere integrato nello stile di un determinato ambiente.



Startec EIB LED di Gewiss è gestibile da postazione remota con il bus di comunicazione KNX/EIB. Via bus è possibile comandare l'esecuzione dei test funzionali e di batteria, e possono essere acquisite informazioni che consentono di monitorare lo stato della lampada. Il led tricolore a bordo segnala in modo diretto e immediato lo stato di funzionamento della lampada ed eventuali anomalie di funzionamento



IL PRODUTTORE

■ **Luigi Rota**,
trade marketing lighting di Gewiss

"In questo ambito la maggior parte degli interventi riguarda il rifacimento degli impianti di illuminazione esistenti; pertanto, le soluzioni tecniche adottabili devono essere compatibili alla logica dell'impianto precedente. In quest'ottica, siamo in grado di fornire qualsiasi tipo di prodotto anche in versione d'emergenza. Mentre per le nuove realizzazioni si preferisce centralizzare le sorgenti di backup - linee Ups - per ottimizzare i costi di realizzazione e di manutenzione. Un'altra frequente richiesta è quella di sistemi di supervisione che siano in grado di dialogare con la gestione dell'intero edificio. L'innovazione, la rispondenza alle normative e gli standard di comunicazione sono i cardini di un'offerta vincente. Intanto l'intero comparto dell'illuminazione, grazie ai led, sta vivendo un cambiamento epocale; in questo scenario anche i sistemi di emergenza si stanno evolvendo in versioni sempre più performanti, con design moderno e minimale. L'estetica e l'integrazione con i sistemi di building automation saranno le discriminanti che creeranno il successo di un prodotto



IL MEDIO DISTRIBUTORE

■ **Leonardo Perego**,
amministratore delegato di Elettrowatt

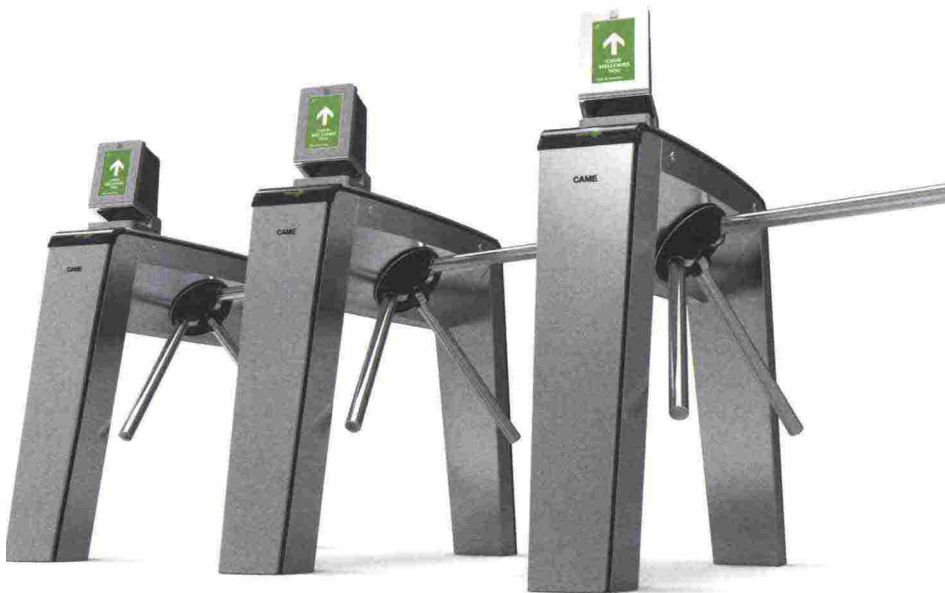
"Nell'illuminazione d'emergenza vi sono specifiche leggi che vanno rispettate e indicazioni progettuali a cui l'installatore deve attenersi scrupolosamente; questo limita la nostra possibilità di manovra nel modificare le richieste che ci vengono poste. Quindi, da un lato l'installatore necessita di meno assistenza, dall'altro la nostra risposta alle esigenze di mercato si semplifica, in quanto agiamo seguendo un preciso capitolato. Le soluzioni più richieste sono impianti centralizzati per grandi edifici, soprattutto nel pubblico, con software che gestiscono tutti gli apparecchi di emergenza -però in genere, in tali casi, sono coinvolti direttamente i produttori- e, in particolare sul nuovo, apparecchi d'illuminazione a led, mentre il tradizionale con lampade fluorescenti è scelto ormai solo per ricambi di prodotti dello stesso tipo. Oggi l'installatore ha un potenziale enorme per sviluppare questo mercato, soprattutto sulla manutenzione costante e continua; in Italia infatti non ci sono ancora obblighi di verifica degli impianti, con il rischio di vanificarne l'efficacia"



IL PICCOLO DISTRIBUTORE

■ **Orazio Napolitano**,
responsabile commerciale di Napolitano sas

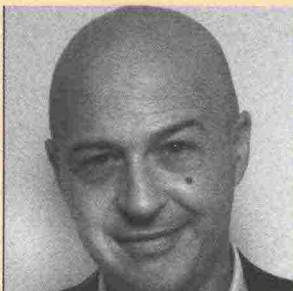
"Questo comparto interessa una quota minima del nostro fatturato ma non meno importante di altri. Siamo attenti alle evoluzioni di prodotto seguendo le aziende leader di settore e la domanda è sicuramente cresciuta. Nel residenziale sono richiesti pochi codici, mentre nel pubblico e nell'industria si sono verificate crescite di fatturato più importanti, soprattutto con prodotti che hanno raggiunto performance più elevate e mantenuto a tratti costi addirittura più bassi; anche per il futuro si continuerà ad andare in questa direzione. La scelta del prodotto è fatta dal progettista che inserisce nel computo apparecchi di un determinato tipo. A influire sono soprattutto l'innovazione tecnica e l'adeguamento alle normative vigenti, e l'aspetto del prodotto, che fa la differenza specialmente nel residenziale. Molto importanti sono le caratteristiche della soluzione, il suo contenuto; in particolare gli accumulatori che, a mio avviso, sono in grado di incidere in termini di manutenzione e quindi di impatto ambientale. I prodotti che adottano questa filosofia nel tempo avranno un sicuro successo"



Il tornello a tripode XVia di Came legge biglietti cartacei, QR Code, Rfid o NFC per l'accesso con smartphone, tablet e carte di credito contactless. Disponibile con la testa di lettura multifunzione o senza, è pensato per servire livelli crescenti di complessità nel controllo accessi ed è predisposto anche per la lettura biometrica. La connessione alla rete Ethernet consente di controllare in tempo reale tutte le funzionalità dell'impianto

IL CONTROLLO ACCESSI

Tra i segmenti della sicurezza il controllo accessi e varchi è forse il più articolato per tipologie di soluzioni, che spaziano da applicazioni per il terziario e l'industriale, a quelle per il residenziale. In ogni caso, tanto nel pubblico quanto nel privato, i sistemi di questo comparto si integrano ormai sempre più spesso con gli altri impianti, soprattutto andando a completare sistemi di controllo e gestione della sicurezza. Il filo conduttore tra le diverse soluzioni è la preparazione tecnica che richiedono.



IL PRODUTTORE

■ Piero Mercaldo,
Italy project manager di Came

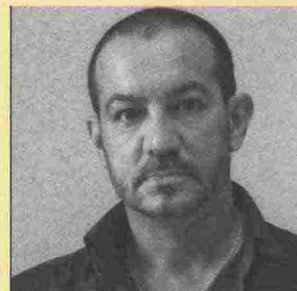
"Per soddisfare le esigenze del cliente finale o del system integrator è nata la nuova divisione Came Project Department che supporta la fase di progetto per i nostri sistemi di sicurezza e automazione. Le soluzioni più richieste sono i sistemi per la gestione di parcheggi a pagamento, composti da barriere, unità di ingresso/uscita e casse automatiche, tra cui spiccano PS One e Parkare. A base di questo mercato vi sono forti interessi economici, che ne fanno un ambito molto redditizio, suscitando gran fermento. Non bisogna però trascurare i tornelli per la gestione di accessi e il controllo dei flussi pedonali e dissuasori per l'alta sicurezza; ne sono un esempio le recenti installazioni Urbaco nelle stazioni di grandi città e i progetti in corso per la messa in sicurezza di altri siti, che siamo riusciti ad aggiudicarci grazie al plus della resistenza allo sfondamento dei nostri dissuasori. Di certo si va verso l'integrazione di sistemi e si parla sempre più spesso di smart city. La nostra vision è l'integrazione di tutte le soluzioni Came, rimanendo però aperti a quella con tecnologie di terze parti"



IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ Sandro Toma,
socio e responsabile acquisti di Neon Toma

"Trattiamo il controllo accessi sia in ambito pubblico con soluzioni per la gestione parcheggi e traffico -barriere e dissuasori automatici- sia in strutture ricettive legate al turismo, quali alberghi, b&b o resort, con la gestione camere, ingressi ai lidi o accesso ad altri servizi tramite badge ecc. La scelta del prodotto si basa soprattutto su efficienza e qualità. Si cercano soluzioni che dopo l'installazione non creino problemi, in particolare durante la stagione turistica, o sulle quali sia facile intervenire in caso di difficoltà o di interventi manutentivi. L'interazione è un parametro invece particolarmente ricercato nella gestione alberghiera. All'installatore offriamo una prima consulenza con un nostro tecnico esperto che, in caso necessiti di una maggiore specializzazione, interpellata l'azienda fornitrice collaborando con il tecnico o centro di assistenza di riferimento. Del resto queste soluzioni richiedono una competenza elevata, con conoscenze anche in ambito di programmazione. Quest'ultima, infatti, è delegata in genere al produttore, insieme alla messa in servizio"



IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE

■ Francesco Simonetti,
tecnico commerciale di CMT

"Le richieste che riceviamo da questo comparto pur poco numerose -siamo infatti una piccola realtà- sono diverse tra loro: si va dall'accesso con lettore biometrico per il riconoscimento di impronte digitali, anche associato a un semplice impianto di antifurto domestico, all'automazione di varchi tramite il riconoscimento automatico di targhe dei veicoli con apposite telecamere gestite da un software, fino alla gestione di ingressi mediante badge e, in alcuni casi, all'archiviazione dei dati di accesso. Il mercato quindi si muove in varie direzioni, essendo le richieste dettate da esigenze diverse tra loro. Le criticità di questi sistemi sono i costi ancora relativamente alti e il fatto che siano pochi i tecnici installatori con una cultura impiantistica tale da proporre efficacemente queste soluzioni. Certo la gestione dei varchi automatici riveste grande importanza nell'ottica della crescente richiesta di sicurezza, unitamente allo sviluppo tecnologico che rende disponibili prodotti evoluti a costi sempre più accessibili; pertanto mi aspetto in futuro una crescita della domanda e una continua evoluzione dei sistemi"

| SPECIALE SICUREZZA |

I SISTEMI ANTINCENDIO

La complessità impiantistica e la necessità di rispondere a precise normative in fase di progettazione e realizzazione di un impianto fanno dell'antincendio uno dei comparti del settore sicurezza in cui opera personale particolarmente qualificato. Anche a tale scopo i produttori sono molto attenti a fornire una costante formazione e a collaborare al fianco della distribuzione per supportare i tecnici sul campo, prima e dopo l'installazione.



I nuovi dispositivi di segnalazione ottico/acustici della serie CASB di Eaton, certificati EN54-3, EN54-23 e EN54-17, sono progettati per indicare uno stato di allarme all'interno di impianti di rivelazione incendio, con il vantaggio di non richiedere alimentazione esterna in quanto alimentati direttamente dal loop della centrale. Due le varianti disponibili: standard, per installazioni in interni, e stagna, per installazioni in esterno e con grado di protezione IP66

**IL PRODUTTORE**

■ **Lorenzo Arboscelli**, field division lead della Life safety division di Eaton

"Da anni si assiste all'ascesa dei sistemi di rilevazione incendio indirizzati o analogici, a dispetto dei sistemi convenzionali usati ormai solo per piccole installazioni. Molto flessibili e adattabili a tutti gli impianti, hanno un solo loop ovvero una sola linea di comunicazione su cui sono installati tutti i dispositivi dell'impianto e le interfacce di input e output, mentre una centrale individua e segnala l'eventuale allarme, attivando gli interventi necessari. Installazione e manutenzione sono semplificate dall'aver un unico cavo anziché linee separate e le soluzioni Eaton hanno addirittura l'autoindirizzamento 'soft addressing' con cui la centrale assegna un indirizzo in automatico ai vari dispositivi. Per promuovere e vendere questi prodotti, assicurando la giusta cura nella progettazione dell'impianto e nella scelta del dispositivo, abbiamo personale specializzato dedicato all'assistenza e una squadra di tecnici in supporto al distributore. Inoltre organizziamo corsi di formazione per il nostro personale interno ed esterno, e per banconisti e responsabili del punto vendita o dell'area sicurezza dei distributori"

**IL GRANDE DISTRIBUTORE**

■ **Matteo Carrara**, category manager impianti sicurezza di Sacchi Elettroforniture

"La scelta delle soluzioni è dettata quasi esclusivamente dalla tipologia degli ambienti da proteggere, in base alla normativa UNI 9795 che regola i sistemi fissi automatici di rivelazione incendio ed è molto restrittiva. In particolare i clienti richiedono il sistema indirizzato, mentre registriamo una crescita omogenea su tutti i segmenti tecnologici: sistemi puntiformi, barriere, sistemi di aspirazione o a gas, piccoli sistemi convenzionali. Due i principali fattori considerati: da una parte la competitività economica, dall'altra la disponibilità immediata dei prodotti e la reperibilità di ricambi. Una volta effettuato l'acquisto, un altro fattore particolarmente apprezzato da installatori e impiantisti è l'affiancamento e la competenza dei nostri tecnici specializzati in sicurezza. Non solo, in collaborazione con i fornitori, organizziamo corsi e focus su prodotti, nuove tecnologie, trend energetici e normative di settore. I corsi normativi sono i più richiesti: gli installatori, pur conoscendo le norme, hanno la necessità di chiarire ogni dubbio in merito alla relativa applicazione in ambiti specifici"

**IL MEDIO-PICCOLO DISTRIBUTORE**

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

"Grazie a corsi di formazione con i produttori abbiamo sviluppato competenze specifiche sull'antincendio. Il nostro interlocutore primario è il progettista a cui proponiamo soluzioni semplici e funzionali di prodotto e di attività, ognuna con proprie norme da rispettare. Ci sono infatti tre interventi possibili: quello progettuale iniziale a impianto nuovo, quello di modifica di un'apparecchiatura per adeguamento normativo e l'intervento per sostituzione o anomalia. La tecnologia sta avanzando, vi sono rilevatori performanti in grado di coprire superfici sempre più ampie e soluzioni con sistemi IP e wireless che permettono interventi complessi, soprattutto di adeguamento di strutture esistenti, a costi meno impegnativi che in passato. Il rispetto della normativa è tra i parametri di scelta delle soluzioni, ma c'è anche molta attenzione al sistema Knx che permette di interfacciare gli impianti con un'unica centralina e un linguaggio comune. È un mercato in forte espansione, che andrà verso sistemi di sicurezza integrati, anche molto semplici ma tecnologicamente avanzati"