WATT elettroforniture
Bimestrale
Data 09-2017
Pagina 22/29
Foglio 1 / 8

 di Antonia Lanari

PRODOTTI & DISTRIBUZIONE

Oltre la domotica

Lo sviluppo delle tecnologie, la riduzione dei loro costi e i benefici per gli utenti, in termini di comfort, sicurezza e risparmio energetico hanno fatto in modo che la domotica, in tutte le sue sfaccettature, diventasse quello che è attualmente: un mondo connesso con sempre più utenti soddisfatti per esservi entrati

Si sta avvicinando sempre di più il momento in cui si dovrà sostituire il termine "domotica" con termini più aggiornati, e il mondo della distribuzione ne è ben consapevole. Già da qualche tempo vengono preferiti infatti termini come "home automation", "internet of things", "smart home" e "industria 4.0", per definire gli ambiti in cui entrano in gioco dispositivi connessi e interfacce, utilizzabili sia localmente che da remoto. L'ampliamento degli orizzonti interconnessi sta avvenendo grazie all'aumento di una maggiore coscienza "energetica" e di comportamenti virtuosi da parte dei cittadini e degli imprenditori, con una significativa spinta da parte delle istituzioni per mezzo di incentivi e programmi di ammortamento per i grandi investimenti in campo industriale.

Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie

NORME E LEGGI CHE INCORAGGIANO LA CONNETTIVITÀ

In questi ultimi anni sono state introdotte norme e opportunità incentivanti per traghettare sempre più quote di cittadini e imprenditori verso l'adozione di sistemi domotici. La Norma CEN-EN 15232, per stimare il risparmio energetico potenziale con la domotica, o la Norma CEI 64-8, riferimento per la sicurezza degli impianti elettrici, ha introdotto il concetto di prestazione dell'impianto secondo la sua funzionalità e fruibilità, con la definizione di diversi livelli di dotazioni impiantistiche. Il quadro legislativo nazionale prevede varie leggi: DM 26/06/2015 che introduce l'obbligo della Classe B secondo la Norma EN 15232 per edifici ad uso non residenziale di nuova costruzione o soggetti a ristrutturazione importante; DM 26/01/2016 con incentivi riguardanti la pubblica amministrazione per interventi relativi all'installazione di sistemi di automazione; Legge 208 del 28/12/2015 (Ecobonus) per la detrazione IRPEF e IRES del 65% delle spese sostenute per acquisto e messa in opera di dispositivi multimediali per il controllo da remoto degli impianti di riscaldamento o produzione di acqua calda delle unità abitative.

LA NUOVA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE

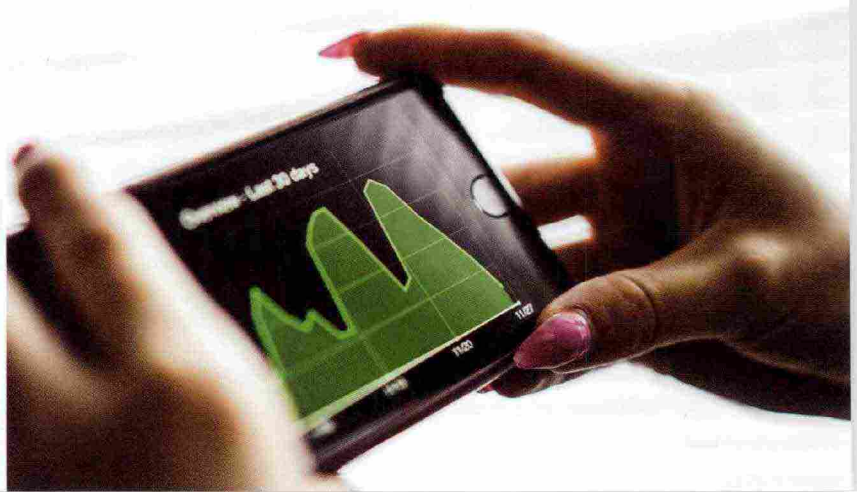
L'Industria 4.0 è sicuramente il leitmotiv che sta risuonando nell'ultimo biennio, ma non tutti gli attori coinvolti in quella che si può definire come trasformazione epocale di uno dei settori più importanti dell'economia ne sono pienamente coscienti. Infatti, se le aziende di grandi dimensioni hanno già intrapreso la strada della digitalizzazione a tempo debito, nelle piccole e medie imprese la sua percezione risulta ancora un po' disomogenea con punte di eccellenza e situazioni di estrema arretratezza culturale. Sicuramente, il Piano Nazionale Industria 4.0 del Governo ha creato un fenomeno di interesse grazie alla disponibilità di incentivi, portando maggiore consapevolezza dei benefici attesi, individuabili nella flessibilità dei processi produttivi, il miglioramento delle performance, una sempre più elevata qualità, una riduzione dei costi per le attività manutentive e un utilizzo ottimizzato dei vettori energetici. Le misure poste in atto dal Piano Nazionale Industria 4.0 del Governo, infatti, fin dai primi mesi dall'entrata in vigore ha avuto effetti positivi con un aumento sensibile del fatturato per le tecnologie direttamente coinvolte e le molte richieste per prossime forniture lasciano presagire un'accelerazione negli investimenti nei prossimi mesi.

Gli obiettivi del superammortamento e dell'iperammortamento sono di supportare e incentivare le imprese che investono in beni strumentali nuovi, in beni materiali e immateriali (software e sistemi IT) funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi

FINCHÉ CHE AMMORTAMENTO C'È SPERANZA

Proprio sul tema degli incentivi arrivano le buone notizie e le opportunità offerte dall'Industria 4.0, grazie al fatto che il superammortamento al 140% sugli investimenti in beni strumentali materiali è stato prorogato fino a giugno 2018, ed è stato varato l'iperammortamento al 250% sugli investimenti in beni strumentali funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese in chiave Industria 4.0. La fruizione del beneficio non è solo condizionata alla messa in funzione ma anche alla "interconnessione" di tali beni al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura. Un'altra novità riguarda il campo di applicazione, esteso a software/sistemi informatici e ad altri beni immateriali capitalizzati connessi agli investimenti in beni materiali Industria 4.0. Tali misure prevedono un impegno pubblico di 11 miliardi (2018-24) tale da mobilitare oltre 10 miliardi di euro di investimenti privati aggiuntivi nel 2017 (fonte Anie). ◆

Un ambito che sta acquisendo crescente importanza, è quello legato alla gestione energetica, con soluzioni che spaziano dal controllo da remoto degli elettrodomestici (10%) alla gestione - sempre da remoto - dei sistemi di riscaldamento e raffreddamento (8%), fino al monitoraggio dei consumi di singoli dispositivi elettrici (10%)

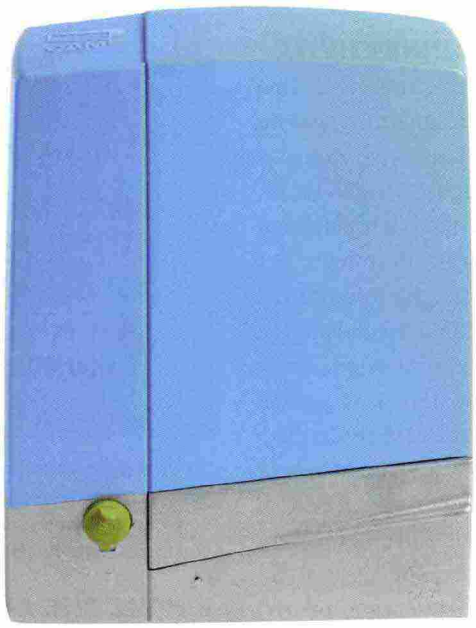


Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie

WATT elettroforniture
Bimestrale
Data 09-2017
Pagina 22/29
Foglio 3 / 8

AUTOMAZIONE ACCESSI

Le automazioni per cancelli scorrevoli sono caratterizzate dalla completa connettività del sistema. La tecnologia di nuova generazione, con controllo del movimento a Encoder, garantisce affidabilità a livello di funzionamento, permettendo di rilevare anche eventuali ostacoli, e rappresenta la soluzione ideale per garantire sicurezza con rapidità di intervento, ottime performance e affidabilità.
L'uso di questi motori è particolarmente indicato in quelle applicazioni dove sono richieste rapide movimentazioni dell'automazione



Automazioni per cancelli scorrevoli connesse. Grazie alla tecnologia Came Connect, le nuove automazioni per cancelli scorrevoli BXV di Came sono connesse alla rete e gestibili da remoto attraverso tablet o smartphone.
Disponibili nelle colorazioni grigio e blu, sono realizzate con materiali scelti accuratamente per dare leggerezza e garantire al tempo stesso una lunga durata e, grazie al design ricercato, possono essere integrate con discrezione in qualsiasi contesto abitativo

CAME

IL PRODUTTORE

«Le migliori soluzioni tecnologiche disponibili sul mercato unite ai 40 anni di esperienza di CAME nelle automazioni hanno dato vita a BXV. Da linee essenziali per un design all'avanguardia, materiali scelti accuratamente per dare leggerezza e contemporaneamente garantire una lunga durata e un cuore di tecnologia, nasce un motore 24 V pensato per l'uso intensivo di un grande condominio, ma anche per il piccolo residenziale. Quattro modelli per cancelli che vanno dai 400 Kg di peso e 14 metri di lunghezza, fino ad arrivare a 1000 Kg e 20 metri per i cancelli industriali. Per questa gamma la struttura interna è stata totalmente ripensata: scheda in posizione orizzontale per facilitare le lavorazioni e spazi creati per alloggiare tutti gli accessori. Una cover dedicata protegge la scheda elettronica garantendo una maggior copertura senza rallentare la fase di programmazione. Regolazioni più precise e infinite funzioni si uniscono a un settaggio facilitato grazie alla scheda dotata di display multifunzione. È possibile inoltre espandere le funzioni grazie agli alloggi con slot per le schede a innesto e agli accessori dedicati. Tra gli accessori compatibili spicca Connect GW, un unico kit con modulo gateway che permette all'automazione di connettersi alla rete in GSM, WIFI o LAN e di essere gestita totalmente da remoto tramite la tecnologia CAME Connect»

IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Matteo Carrara**, Category Manager Impianti Sicurezza Sacchi Elettroforniture

«L'automazione accessi è un comparto che, in termini di volumi, ha raggiunto una discreta maturità, quindi la crescita è determinata in parte dall'acquisizione di nuove quote di mercato, in parte dal valore aggiunto offerto dalle nuove tecnologie. L'esigenza sempre più evidente, da parte degli utenti, di controllare qualsiasi oggetto tramite smartphone, comporta anche per l'automazione accessi un processo di crescita, in termini di connettività e integrazione. Esistono approcci differenti: alcuni professionisti optano per soluzioni oleodinamiche piuttosto che meccaniche, mentre altri installatori preferiscono motori in bassa tensione piuttosto che alimentati a 230 V. Esigenza comune è l'affidabilità nel tempo, così come la praticità d'installazione: occorre ricordare che un accesso automatizzato è soggetto alla Direttiva Macchine, dunque l'aspetto sicurezza rimane determinante. I prodotti vincenti sono quelli che facilitano il raggiungimento dei requisiti di sicurezza dettati dalla Normativa. La connettività è un valore aggiunto sia per la manutenzione da remoto da parte dell'installatore, sia per la gestione da parte dell'utenza»

IL MEDIO GROSSISTA

■ **Giuseppe De Florio**, Ufficio tecnico Cozzolino S.r.l.

«Nell'ottica di migliorare la qualità della vita nelle proprie abitazioni e, più in generale negli ambienti antropizzati, la richiesta di un impianto domotico è fortemente in crescita. Tante sono le possibili applicazioni richieste: gestione luci, controllo dei carichi, climatizzazione, videocitofonia, videosorveglianza, antintrusione, automazione aperture e controllo accessi, nonché una gestione integrata delle stesse. Proprio da questa volontà di gestione integrata nasce una continua, costante evoluzione dell'automazione degli accessi. Realtà quali videocitofono connesso tramite app al proprio smartphone, in grado di permettere l'interazione dell'utente da remoto con la propria abitazione e con le richieste di accesso, nonché la gestione di aperture cancelli e porte, caratterizzano una richiesta da parte di una clientela sempre più esigente, informata e preparata. A queste richieste di clienti "esperti" occorre rispondere con un'offerta varia di prodotti, individuati sulla base di una tensione continua verso la ricerca della semplicità, della continuità del funzionamento e dell'affidabilità. Un ulteriore strumento in più per la domotica afferente l'automazione degli accessi potrebbe essere senza dubbio rappresentato dall'introduzione di bonus fiscali»

Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie

CABLAGGIO STRUTTURATO

Il cablaggio strutturato è una metodologia di progetto e realizzazione degli impianti di telecomunicazione e riguarda l'installazione della parte hardware e software di un sistema di interconnessione via cavo o wi-fi. Le reti si distinguono in base alla dimensione dell'area coperta: possono essere locali (LAN) ovvero riferite a un solo edificio, metropolitane (MAN) quando raggiungono distanze maggiori, fino a 100 km, geografiche (WAN) quando si tratta di collegare reti LAN ad aree vaste tramite gestori pubblici

Caricatutto alimentatore USB da incasso. L'alimentatore USB da incasso Caricatutto Fanton è la soluzione più semplice per mettere in carica tutte le decine di apparecchiature elettroniche presenti in casa o in ufficio. Caricatutto 2.1A, grazie all'aggancio standard Keystone Jack, si inserisce con facilità nell'impianto elettrico di casa, occupando un solo modulo. L'alimentatore USB Caricatutto è un prodotto brevettato che, per mezzo di appositi adattatori, può essere installato su tutte le principali serie civili da incasso

IL PRODUTTORE

■ **Paolo Rosin**, Responsabile Vendite Canale Elettrico Fanton

«L'obiettivo di Fanton spa, per tutti i prodotti che propone, è quello di fidelizzare il cliente attraverso la sua filiera di distribuzione, dove il grossista o il distributore hanno un ruolo assolutamente centrale. Il prodotto viene proposto al mercato accompagnato da campagne pubblicitarie mirate a raggiungere installatori e utenti finali, generando e alimentando una domanda dal lato consumer del mercato. Coloro che intenderanno avere maggiori informazioni sul prodotto o usufruirne i benefici, lo faranno ricercando lo stesso presso le rivendite che dovranno essere state adeguatamente preparate. A tal scopo, pertanto, viene preventivamente svolta una capillare azione di istruzione relativa al prodotto che si intende spingere, inizialmente a tutta la forza vendita, tramite circolari, news e brochure. Inoltre, per il raggiungimento della massima conoscenza e cultura sul prodotto, risulta di assoluta importanza l'utilizzo di espositori da banco presso le filiali dei nostri clienti per far testare fisicamente i prodotti ed esaltarne i plus, le caratteristiche innovative e le performance sia rispetto le necessità che il mercato richiede, sia rispetto gli articoli della concorrenza»

IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Emanuele Lo Porto**, Responsabile Settore Cablaggio Strutturato Comoli Ferrari

«È difficile misurare esattamente quanta parte dei prodotti di cablaggio strutturato che vendiamo sia al servizio di impianti con una componente domotica importante, non tutte le richieste che ci pervengono descrivono nella loro interezza la soluzione che il cliente vuole realizzare. Nei casi in cui vediamo la totalità dell'impianto insieme al cliente abbiamo l'evidenza di come l'associazione tra cablaggio strutturato e automazione domotica sia già oggi e sarà sempre più una costante. La richiesta del mercato tiene conto certamente dei soliti parametri: prestazioni, prezzo, disponibilità; sta sempre maggiormente assumendo importanza il servizio inteso come consulenza pre-vendita e quando necessario nella disponibilità ad intervenire a supporto durante la fase di realizzazione. La caratteristica che secondo noi farà la differenza sarà la facilità d'installazione con la possibilità di realizzazioni tool less. Il servizio da parte dell'azienda fornitrice è, come ho già menzionato, un altro valore aggiunto estremamente importante»

IL MEDIO GROSSISTA

■ **Francesco Simonetti**, tecnico comm. CMT

«Nel periodo pre-crisi si usava fare cablaggio strutturato essenzialmente per connessioni internet per edifici a uso residenziale. Dopo una fase di stallo, il comparto ha avuto una ripresa grazie al fatto che molte tipologie di impianti per la sicurezza sono state realizzate su cavo rete, su IP, quindi tramite cablaggio strutturato inteso non tanto come connessioni ma come servizi di rete, come telefonia VOIP, videorveglianza, controllo da remoto, gestione tramite app della casa per vari servizi. La ripresa quindi è stata buona, spinta da nuove possibilità che prima non esistevano o erano ristrette a pochi ambiti. Ora che è tutto su cavo di rete è possibile vedere le riprese delle telecamere e gestire l'antifurto da remoto. Noi forniamo materiali soprattutto per il settore civile e terziario, poco per l'industriale dove si cerca di ampliare l'esistente o dove esiste già una rete interna. Per quanto riguarda il civile, molti clienti chiedono di cambiare la centrale del proprio sistema per poterlo gestire da remoto allo scopo di avere più controllo e sicurezza per l'abitazione. Senza dubbio lo smartphone è diventato il fulcro della vita di ognuno per cui tante più cose si possono fare tramite questo strumento e più gli utenti sono soddisfatti»

Codice abbonamento: 046087

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

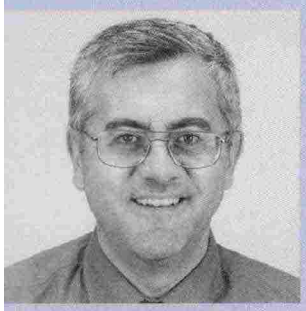
Anie

WATT elettroforniture
Bimestrale
Data 09-2017
Pagina 22/29
Foglio 5 / 8

ILLUMINAZIONE

Una delle nuove frontiere del punto luce sono i dispositivi per i punti di comando degli impianti domotici con tecnologia KNX, che offrono l'opportunità di vivere in una casa che risponde a ogni gesto con un tocco delle dita. Comandi "soft reduction" permettono la regolazione dei livelli di luminosità dei simboli e dell'intensità del buzzer sonoro consentendo, per esempio, una regolazione differente a seconda delle ore del giorno. I sensori di prossimità integrati permettono differenti intensità luminose all'avvicinarsi della mano

Pulsantiere ICE Touch KNX. Le nuove Pulsantiere ICE Touch KNX Gewiss con simboli intercambiabili rispondono alle esigenze tecnologiche ed estetiche più sofisticate e rappresentano la nuova frontiera del punto luce. Sono disponibili nelle versioni KNX e KNX Easy e offrono una soluzione di design per i punti di comando degli impianti domotici CHORUS con tecnologia KNX. I simboli luminosi, colorati e personalizzabili, sono 6 aree sensibili che valorizzano la placca in vetro



IL PRODUTTORE

■ **Michele Pandolfi**, Product Manager Domotics di Gewiss

«L'interesse da parte del mercato elettrico, dal grossista all'utente finale, è più forte verso una soluzione di sistema che verso un singolo prodotto. Pertanto la nostra strategia è quella di proporre una soluzione di sistema, appagando in questo modo i bisogni più comuni e diffusi e stimolando al contempo quelli più nascosti e inconsapevoli. Un altro punto di forza della nostra offerta per la distribuzione è la tecnologia KNX, standard mondiale (ISO/IEC 14543-3) ed europeo (EN 50090, EN 13321-1) per la building automation, che ha come vantaggi quello di essere aperto, coperto da royalty e indipendente dalla piattaforma con cui viene utilizzato. Per quanto riguarda il nostro sistema Chorus, oltre alla pulsantiera touch, possono essere utilizzati anche i comandi "tradizionali" elettromeccanici della serie civile o altri comandi aventi la stessa estetica ma con azionamento a micro-switch (al tocco la sensazione è quella di azionare il tasto di un mouse) o touch (a sfioramento). La sintesi e la semplificazione di tutti i comandi (interfaccia utente) è rappresentata dall'applicazione per smartphone e tablet Happy Home, che consente un pieno controllo dell'abitazione anche da remoto via internet»

IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Alessandro Valisnieri**, Responsabile Tecnico Divisione Illuminotecnica Finpolo

«Tutti i corpi illuminanti che possono essere dimmerati o applicati alla domotica non sono ancora usati largamente per le abitazioni private, anche per una questione di risparmio. D'altra parte i nostri clienti non ci dicono l'uso che fanno dei materiali illuminotecnici che acquistano, essendo prodotti che vivono anche in impianti normali, a meno che non facciano una richiesta di materiali che debbano essere integrati ad applicazioni specifiche o per un uso collegato allo smartphone. Per il terziario è un discorso a parte, nel senso che le possibilità sono maggiori, ma non vengono ancora utilizzate molto. Questo a causa dell'exploit delle applicazioni a LED che permettono di ottenere risparmio sui consumi, anche se sarebbe molto più utile utilizzare un sistema dimmerabile o a sensori per consumare ancora di meno. Ci sono molti casi in cui potrebbe essere conveniente l'uso della domotica applicata all'illuminotecnica, ma è necessaria una maggiore consapevolezza da parte degli utenti finali e dei nostri clienti nel proporre materiali con prezzi più alti che porterebbero più pregio e valenza alle applicazioni. In pratica stiamo parlando di un mercato con delle possibilità di crescita enormi»

IL MEDIO GROSSISTA

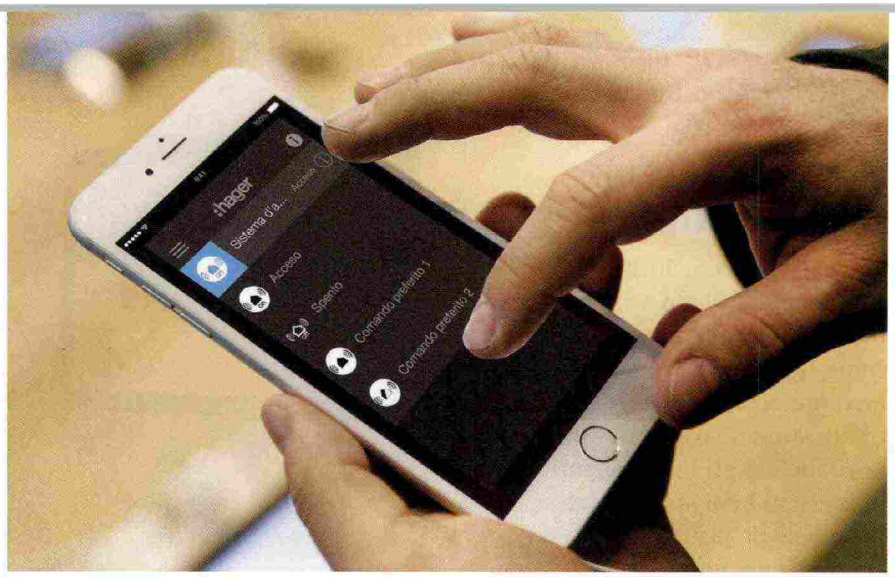
■ **Leonardo Perego**, amministratore delegato Elettrowatt Elettroforniture

«Per quanto riguarda l'illuminazione nell'ambito degli impianti domotici siamo allo stadio di una nicchia di mercato, perché nel complesso si tratta ancora di un mercato tradizionale.
Oltre alle applicazioni di scenari luminosi e dimmer, pur se largamente adottati, che vengono configurate senza particolari innovazioni nell'ambito residenziale, le vere innovazioni sono concepite come un plus.
Si punta sicuramente all'integrazione degli impianti, vendendo dei prodotti che siano interagibili con dei sistemi modulari e compatibili. Uno dei fenomeni ai quali si assiste adesso, a differenza di quanto succedeva alcuni anni fa, quando esistevano alcuni produttori di sistemi proprietari non integrabili con altri, è che quasi tutti propongono linguaggi interfacciabili per non rimanere isolati»

Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie

SICUREZZA

Nel mercato della Smart Home le soluzioni per la sicurezza trainano il settore, come videocamere di sorveglianza, serrature, videocitofoni connessi e sensori di movimento, utilizzati principalmente per monitorare intrusioni in casa. In diversi casi questi stessi oggetti vengono acquistati anche per motivazioni molto diverse, riconducibili al comfort, ovvero alla possibilità di avere comodamente sotto controllo la propria abitazione



Sicurezza per la casa intelligente, sicura e senza fili. Il Box IP controller Coviva della linea logisty.sepio di Hager sicurezza permette di gestire in modo integrato la sicurezza, il comfort e la termoregolazione della propria abitazione. Collegato al modem/router ADSL, Coviva permette la configurazione, da casa o da remoto, dei sistemi di allarme senza fili logisty.sepio e della linea di prodotti logisty.comfort. L'App Coviva consente di configurare e gestire l'impianto di allarme senza fili sepio e il comfort di casa tramite smartphone, tablet e PC

IL PRODUTTORE

■ **Ermanno Lucci**, Residential Market Manager Hager Group

«La strategia principale dell'azienda è fornire soluzioni all'avanguardia, tecnologicamente avanzate e al tempo stesso facili da promuovere e installare. L'immediatezza è il punto fondamentale. Il mercato richiede estrema semplicità di programmazione e d'uso. Le nostre soluzioni non necessitano di conoscenze specialistiche, diventa naturale la proposizione del prodotto direttamente dal distributore all'installatore, ovviamente con il nostro totale supporto se necessario. Il design, sobrio ed elegante, e le tecnologie radio di cui è dotata Coviva (TwinBand®+ e radio KNX) garantiscono trasparenza di installazione e il perfetto interfacciamento con i dispositivi collegati. Inoltre la possibilità di collegamento a internet sia tramite cavo ethernet che WiFi consente di posizionarlo ovunque all'interno dell'abitazione. Un altro grande plus di Coviva è l'App dotata di un'interfaccia grafica intuitiva, estremamente immediata da utilizzare sia per l'installatore che per l'utente finale. Infine la semplicità, Coviva è un prodotto plug&play che non necessita di conoscenza informatiche e sistemistiche, l'installazione è totalmente guidata da smartphone con l'utilizzo del QR-code»

IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Emanuele Lo Porto**, Responsabile Settori Sicurezza-Domotica Comoli Ferrari

«Anche la richiesta di antintrusione e TVCC integrate alla domotica fa ormai parte del nostro quotidiano, ed è proprio per questa nostra previsione di richiesta che da qualche tempo ci siamo strutturati integrando alcuni settori tecnici specifici riguardanti le tecnologie della casa (Antintrusione,TVCC, ecc.) con il settore della Domotica, creando un unico team di tecnici in grado di poter proporre una soluzione integrata che coincida con l'esigenza di mercato. È talmente importante che i costruttori di prodotti elettronici per gli edifici propongono "pacchetti commerciali" associando sempre più queste tecnologie. La scelta dei prodotti di sicurezza resta molto legata all'abitudine a utilizzare marchi già testati da parte del professionista. Il marchio viene tendenzialmente abbandonato quando non segue l'evoluzione tecnologica che il mercato impone. Oltre alla certezza delle prestazioni, la caratteristica sempre più ricercata è la semplicità: a parità di soluzione viene privilegiato quel costruttore che ha proposto al mercato un prodotto plug & play, facilmente fruibile»

IL MEDIO DISTRIBUTORE

■ **Giuliano Franzon**, Responsabile Sicurezza Gruppo Marchiol

«La richiesta di prodotti per la sicurezza da applicare alla domotica civile è in forte crescita. Si tratta di dispositivi molto più specializzati per questo comparto rispetto a quello che si vendeva dieci anni fa, con la caratteristica principale di poter essere integrati in impianti di altra natura, per poter essere gestibili con smartphone e tablet tramite le app messe a disposizine dai produttori o da grandi big della telefonia o del web. Questo tipo di applicazioni ci vengono richieste soprattutto per uso civile perché l'industria ha bisogno di impianti realizzati secondo una logica molto più complessa e specialistica, da realizzare su misura. Vengono scelti i prodotti più integrabili possibile con i dispositivi offerti dagli Over the Top che permettono tramite le loro app di gestire preservando la loro funzione di antifurto. I Big che si stanno immettendo sul mercato rappresentano nuovi attori della filiera, da parte nostra abbiamo il vantaggio che gli installatori comprano ancora da noi, perché la maggior parte di impianti di questo tipo non sono ancora alla portata del DIY e devono essere strutturati e realizzati in conformità alle normative»

Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie

WATT elettroforniture
Bimestrale
Data 09-2017
Pagina 22/29
Foglio 7 / 8

AUTOMAZIONE INDUSTRIALE

La Legge di Bilancio 2017 comprende il Piano Nazionale Industria 4.0 che prevede misure come superammortamento, iperammortamento e finanziamenti agevolati allo scopo di rilanciare gli investimenti delle imprese in beni strumentali e in tecnologie per l'Industria 4.0. Un'occasione unica per le aziende che vogliono investire nella digitalizzazione al fine di ottenere maggiore integrazione dei processi produttivi, più sicurezza per i lavoratori e formazione

L'Energy Management parla la lingua dell'Industria 4.0. Lovato Electric ha sviluppato i software Synergy e Synergy Cloud, in abbinamento ai suoi dispositivi per l'automazione industriale connessi alla rete, per la misurazione dei consumi energetici, il controllo dei motori, la gestione del rifasamento, la commutazione di fonti di energia al fine di migliorare la gestione energetica. La proposta hardware e software dedicata all'Energy Management di Lovato Electric permette un doppio risparmio: in "bolletta", con la riduzione dei consumi, e sulle tasse, grazie ai maggiori ammortamenti

Lovato electric
ENERGY AND AUTOMATION

IL PRODUTTORE

"Mettendo insieme informazione, analisi e comunicazione spesso si ottiene qualcosa di prezioso: il risparmio. La quarta rivoluzione industriale, che introduce la comunicazione fra le macchine nell'era del digitale, abbraccia innumerevoli scenari e uno di questi è quello dell'Energy Management: analisi, monitoraggio e ottimizzazione dell'uso dell'energia per ottenere benefici economici, ambientali e di consumo nella produzione di beni e servizi. Come è noto, sono previsti dalla Legge di Stabilità 2017 "iper" e "super" ammortamenti per coloro che decidono di investire in soluzioni Industria 4.0. I dispositivi hardware, fra cui soft starter, azionamenti a velocità variabile, commutatori di rete automatici, regolatori di rifasamento, strumenti di misura, contatori di energia e i software SCADA Synergy e Synergy Cloud sono eleggibili per i "super" e "iper" ammortamenti, perché raccolgono dati produttivi e di consumo per vettori energetici come elettricità, acqua, gas e aria e li condividono con il sistema di automazione, permettendo il miglioramento dell'efficienza degli impianti"

IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Luigi Bianco**, Responsabile Tecnico Settore Automazione Industriale Finpolo

«Per me è una soddisfazione vedere come la nostra azienda stia evolvendo insieme alla clientela nell'ambito dell'industria 4.0. È una realtà che stiamo vivendo dopo molta teoria, anche se tutto sta avvenendo con una tale velocità, senza la crescita graduale che si sperava. Piuttosto si è trattato di un salto deciso verso l'industria 4.0 e l'internet delle cose, che ha trovato spiazzati chi magari non aveva a che fare con questo linguaggio e questi dispositivi. Noi come distributori in ambito elettrico ed elettronico, visti come automazione e domotica, abbiamo una clientela rappresentata da manutentori o tecnici interni all'azienda. Poi abbiamo il cliente in ambito civile che acquista prodotti che sono da considerare comunque industria 4.0 e non più del comparto domotico. Sono due ambiti che parlano lo stesso linguaggio, rimanendo distinti senza creare sovrapposizioni, perché in realtà le implementazioni utilizzate nell'industria 4.0 potrebbero essere applicate anche in ambito civile. Noi della distribuzione non possiamo non fare parte di questo mondo, ed è bellissimo»

IL MEDIO DISTRIBUTORE

■ **Alessandro Carniato**, Product Manager Automazioni Gruppo Marchiol

«Per introdurre il discorso sull'Industria 4.0 è necessario riportare il dato delle consegne a livello Italia. Gli stimoli dati dagli incentivi hanno incrementato le difficoltà con cui i principali fornitori a livello europeo cercano di rispondere all'aumento spropositato di richieste facendosi trovare piuttosto impreparati. Questo è sicuramente un buon segnale, anche se spero che i produttori riescano ad allineare la produzione alla domanda in tempi brevi.
Parliamo ovviamente di tutti quei prodotti che vanno su macchine automatiche collegate in rete, insieme a alla componentistica e tutti gli annessi ai collegamenti in rete che godono degli ammortamenti. Anche se la chiusura degli incentivi è prevista per il 31/12, sicuramente verrà prorogata per dare modo ai ritardatari di potersi aggiornare. A parte le aziende più grosse e strutturate che avevano previsto tutto e che all'interno hanno manager che si occupano di questo, nelle aziende medio piccole cominciano solo ora a informarsi per fare qualche implementazione nel campo dell'industria 4.0.»

Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie

SISTEMI RESIDENZIALI

I sistemi domotici residenziali costituiscono un'importante leva per il risparmio energetico perché consentono di consumare meno e meglio. Nel corso del 2016 il mercato delle soluzioni domotiche e IoT per la Smart Home in Italia è cresciuto bene (+23% rispetto al 2015, superando di poco i 180 milioni di euro). Con l'ingresso sul mercato di alcuni grandi Over-The-Top (OTT) le dinamiche competitive stanno accelerando

Da un unico punto, tutto sotto controllo. La domotica Vimar consente di effettuare l'integrazione di molteplici funzioni controllabili da un solo punto dell'abitazione. Una supervisione centralizzata attraverso touch screen per ottimizzare i consumi energetici, regolare il clima e l'illuminazione, movimentare le tapparelle, inserire o disattivare il sistema di antintrusione, visionare le riprese delle telecamere di videosorveglianza o gestire la diffusione sonora

IL PRODUTTORE

■ **Giovanni Maffeis**, Direttore commerciale Italia di Vimar S.p.A

«Il nostro ruolo è quello di essere vicini all'installatore assistendolo in tutte le fasi del suo lavoro - sia progettuali che installative - perché la cosa per noi più importante è avere installatori altamente preparati che possano essere essi stessi promotori delle nostre soluzioni domotiche. La strada è ambiziosa e non sempre facile, per questo continueremo a lavorare sempre di più sulla formazione tecnico - commerciale e sul supporto al cliente affiancandolo sia in fase di pre-vendita che post-vendita. Per quanto riguarda i nostri prodotti, credo che le caratteristiche distintive siano la totale integrazione delle domotica con le serie civili, da sempre fiore all'occhiello dell'azienda. In ambito residenziale abbiamo operato importanti scelte pensando ad una sempre maggior integrazione tra soluzioni KNX e soluzioni By-me.
Rispetto ai distributori, stiamo identificando una serie di uffici tecnici con i quali rinsaldare la partnership che ci lega attraverso attività di formazione e aggiornamento per far in modo che anche loro possano proporre al mercato le nostre soluzioni integrate»

IL GRANDE DISTRIBUTORE

■ **Claudio Squizzato**, responsabile Building&Automation/Domotica di Sonepar Italia

«Il comparto è in forte sviluppo, anche se per questo settore ormai il termine domotica non basta più, poiché gli impianti così denominati danno, come tempo fa, l'idea di complessità e di poca personalizzazione da parte del cliente. Ora gli impianti tendono verso l'integrazione tra sistemi, sono più semplici da installare e più user friendly, con un'alta potenzialità di personalizzazione, quindi a tutti gli effetti il settore si è guadagnato il nome di "home automation". I sistemi si prestano in particolare all'utilizzo tramite smartphone e tablet, che ormai rappresentano il mezzo più utilizzato per interfacciarsi con il sistema domotico residenziale. Per quanto riguarda la domanda, il parametro più richiesto dai nostri clienti è la facilità di installazione e di configurazione. Per l'utente finale il sistema deve rispondere in termini di comfort e di semplicità di gestione. Nel settore della building automation i requisiti maggiormente richiesti sono l'integrazione, l'efficienza energetica, la sicurezza e la facilità di gestione da parte del supervisore che amministra lo stabile»

IL MEDIO GROSSISTA

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

«Per la nostra azienda, riguardo la domotica, il fatturato è prevalentemente dovuto alla vendita di fornitura civile e quindi rappresenta una parte fondamentale e integrante della nostra offerta. Fin da dal suo esordio abbiamo creduto nella domotica, con ottimi riscontri.
Ci riteniamo fortunati perché operiamo su una piazza ricca come quella di Milano, e in questo ambito siamo cresciuti insieme ad alcuni nostri clienti installatori, raccogliendo per tempo i semi raccolti lungo gli anni nei quali investire nella domotica poteva sembrare una scommessa.
La progressione è avvenuta nel tempo, così come il numero di installatori che propongono questo tipo di prodotti, una volta superata una certa dose di paura, come accade di fronte a una nuova tecnologia.
Soprattutto nell'home automation è in atto da anni una trasformazione giunta ormai a un grado di maturità notevole, per cui dalla semplice automazione delle tapparelle è possibile integrare ogni tipo di automazione che riguardi la casa»

Codice abbonamento: 046087
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Anie