

Studiare per installare

Oggi la sicurezza è un'esigenza sempre più sentita sia a livello pubblico sia privato. Non sono soltanto gli episodi di terrorismo internazionale o di cronaca nera a mettere il tema al centro dell'attenzione ma l'aumento di contesti in cui la sicurezza è ormai indispensabile – dalle case alle vie di piccoli e grandi centri urbani – e la sempre maggiore diffusione di tecnologie di monitoraggio che consentono di tutelare al meglio beni e persone. Un fatto confermato anche dai numeri del mercato: il settore della sicurezza e dell'automazione degli edifici ha raggiunto nel 2016 gli oltre 2,2 miliardi di euro di fatturato totale in Italia (+5,1% sul 2015; Fonte ANIE Sicurezza).

L'installatore è al centro di questo cambiamento complesso e dell'evoluzione tecnologica in atto e, per essere protagonista del mercato, deve essere un vero e proprio consulente capace, da una parte, di consigliare al meglio il cliente e di assisterlo anche dopo l'installazione e, dall'altra, di dialogare con le aziende produttrici. Un professionista, dunque, responsabile della gestione efficiente e della manutenzione dei sistemi installati, la cui formazione diventa fondamentale.

Agli installatori della sicurezza e della smart home, la manifestazione Sicurezza, il prossimo novembre a Fiera Milano, dedica numerosi incontri e iniziative – ne parliamo in modo approfondito in questo numero dell'Installatore Italiano – oltre a un'esautiva proposta merceologica rappresentativa di tutti i comparti, dalla videosorveglianza all'antincendio, focalizzata sull'integrazione tra le diverse tecnologie.

Building automation, applicazioni IoT, storage, smart city sono tra gli argomenti al centro dell'attenzione del mercato sui quali l'installatore deve essere preparato. Ma, se da un lato, una parte di questi professionisti dimostra un forte interesse verso le soluzioni per la smart home, e le considera un'opportunità di crescita per il proprio business, dall'altro, una fetta di installatori è ancora restio a utilizzare queste nuove tecnologie. La formazione diventa quindi ancor più indispensabile affinché l'installatore sia qualificato e in grado di rispondere alle esigenze di un mercato in evoluzione, e continui a esercitare il proprio ruolo di principale intermediario tra aziende e consumatori.

Buona lettura!

Continuate a leggerci su www.installatoreitaliano.it e sulla nostra pagina Facebook l'Installatore Italiano

Vi invitiamo a inviare spunti, critiche, riflessioni a valentina.gavarini@adwinsrl.it