

dell' **Installatore Elettrico**

2005  
25 APRILE

**l'installatore**  
Confartigianato

**Attualità**  
Nuovi settori  
per il mercato  
elettrico



**Normativa**  
Qualità  
della distribuzione



**Tecnologie**  
Gli Ups negli  
impianti elettrici



Per l'automazione di cancelli scorrevoli e porte da garage  
**Nice BlueBus:**  
solo 2 fili, senza polarità!

servizio lettori 2040

800-303399

www.niceforyou.com

Nice

POSTE ITALIANE SPA - SPED. IN ABB. POSTALE - D.L. 353/2003  
(CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1 - DCB MILANO - ISSN 0392-3630 - € 3,50

## Intel ai blocchi di partenza

Al via la diciannovesima edizione di Intel, la rassegna internazionale di elettrotecnica, elettronica, illuminazione, automazione industriale, sicurezza, componentistica, che si svolgerà dal 17 al 21 maggio 2005 a Fiera Milano.

Come per l'edizione 2003, anche quest'anno la manifestazione sarà suddivisa in cinque aree tematiche:

- l'area Building Show, che concentra la vetrina completa delle migliori tecnologie destinate agli edifici;
- l'area Components Show, che ospiterà la componentistica per apparecchi domestici, elettromeccanica ed elettronica;
- l'area Factory Show, che è riservata ai prodotti e ai sistemi per l'automazione di fabbrica e di processo. Quest'anno esordisce il Factory&Automation Village, che conterrà anche una sezione dimostrativa nell'ambito della quale sarà presentata l'interoperabilità tra i diversi bus di campo;
- l'area Power Show disporrà di apposite sezioni dedicate alle fonti energetiche rinnovabili e alternative e allo smaltimento del materiale elettrico;
- l'area World Light Show è quella in cui convergono tutte le maggiori fime mondiali di ogni tipologia di prodotto legata al mondo della luce.

In occasione di Intel 2005 si svolgerà la quarta edizione del Premio Intel Design, il concorso che premia le migliori novità esposte nelle due categorie Innovazione e Design.

Novità di quest'anno saranno i premi denominati friendly product, per assegnare i quali la giuria internazionale terrà conto degli aspetti socio-ambientali dei prodotti.

## A Mosca dal 6 al 10 giugno

L'Ice - Istituto per il commercio estero - organizza la partecipazione collettiva italiana alla prossima edizione di Elektro 2005 - 14ª mostra internazionale dell'elettrotecnica, tecnologie, apparecchiature e materiali, a Mosca, dal 6 al 10 giugno. La manifestazione presenta ogni anno una vasta gamma di produzioni e tecnologie del settore elettrotecnica (impiantistica per usi civili e industriali, illuminazione e illuminotecnica, produzione, distribuzione, trasporto di energia elettrica) e dell'elettronica. L'edizione 2004 ha visto la presenza di oltre 500 espositori, con una netta predominanza degli operatori russi, ma anche una cospicua presenza di espositori esteri, provenienti da 21 paesi. I visitatori presenti, tra cui produttori, assemblatori, distributori, grossisti, rivenditori, ingegneri e tecnici esperti del settore, sono stati oltre 35.500 e l'area espositiva totale era pari a 15.000 metri quadrati.



Intel 2005 ha registrato l'adesione di 1.250 aziende e si terrà su una superficie di 88.000 metri quadrati netti. Si tratta di un risultato leggermente inferiore all'edizione 2003 in termini di area, ma decisamente incoraggiante in termini di numero di espositori. Questo conferma come le aziende considerino questa manifestazione un mezzo indispensabile per raggiungere mercati vecchi e nuovi. Sul prossimo numero della rivista troverete un'anteprima delle novità esposte, segnalate direttamente dai fornitori.

## Energia pulita per gli albergatori del Trentino

Energia pulita per gli albergatori del Trentino Alto Adige. Un accordo in questo senso è stato siglato da Hogast, l'Associazione degli albergatori della zona, ed Eneco che, grazie alla società Ascot posseduta al 50% con la municipalizzata di Bressanone, fornirà alle strutture di accoglienza trentine energia pulita per oltre 50 milioni di kWh.

L'accordo si inserisce all'interno del progetto "Eneco Green Power" per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Il Gruppo Eneco garantisce alle aziende impegnate nella salvaguardia dell'ambiente la fornitura di energia pulita proveniente dalle sue centrali attraverso un apposito "attestato verde", che

a breve verrà rilasciato anche a tutti gli alberghi che hanno deciso di far parte dell'accordo concluso tra



Hogast ed Eneco. Per assicurare la fornitura di energia pulita certificata, Eneco ha prodotto negli anni scorsi 100 GWh che, alla fine del 2004, hanno superato i 120 GWh, di cui ben il 38% andrà ad alimentare gli alberghi del Trentino Alto Adige. Tutto questo grazie alla gestione diretta di tre centrali idroelettriche in Lombardia, tra le quali la storica centrale Pietro Rusca di Cassano d'Adda, una centrale di cogenerazione in Molise e una centrale eolica in Puglia.

La centrale di Pietramontecorvino è la prima wind farm eolica del Gruppo Eneco che con i 30 milioni di kWh prodotti inizialmente riuscirà a soddisfare il fabbisogno energetico di circa 10.000 famiglie. La realizzazione dell'impianto vedrà 22 aerogeneratori attivi nel corso del 2005. Eneco si sta inoltre apprestando ad aprire in Abruzzo il suo secondo campo eolico, che verrà realizzato in più fasi fino a raggiungere una potenza complessiva di circa 40 MW.

**INTELLISYSTEM TECHNOLOGIES** - *Cristian Randieri, presidente e Ceo*

**Il mercato**

"Grazie alla continua convergenza di discipline quali elettronica, telecomunicazioni e informatica, tutti i sistemi si sono evoluti nella direzione del controllo automatizzato a distanza, con correlazioni di sinergia verso altri sistemi per la globalizzazione di processi affini. L'avvento informatico supporta lo sviluppo sostenibile mediante unità di controllo globali ad ampio raggio di connessioni, con l'eliminazione quasi totale dell'elemento di controllo elettromeccanico locale. Si ha cioè la reingegnerizzazione dei sistemi esistenti. Va da sé che il riutilizzo dei sistemi esistenti è un notevole risparmio di risorse con tutto ciò che esso comporta sia in termini di energia sia di fattori ambientali ed ecologici. Un altro apporto all'incremento del rendimento dei sistemi si ottiene quando questi possono essere controllati e gestiti in modo continuo: controllo e gestione rappresentano sia la vita fisica dei sistemi sia la vita relazionale nell'ottica dei rendimenti e delle sinergie che si possono attuare tra due o più correlazioni.

L'elemento informatico oggi si avvale di Internet che, nello scambio delle informazioni, è capace di minimizzare il fattore tempo e annullare il fattore spazio. La reingegnerizzazione dei sistemi quindi deve passare da Internet, che si propone come elemento indispensabile per le finalità proposte.

Tanto per fare un esempio, un tornio ingegnerizzato secondo i criteri passati è una macchina che, perfetta quanto si vuole, richiede l'elemento umano che la controlli da vicino o manualmente o mediante pc o rete locale. Tramite Internet è possibile gestirla da qualunque distanza e in qualunque momento.

In conclusione, a mio avviso i mercati più promettenti di oggi sono quelli che si occupano di reengineering unitamente al telecontrollo remoto basato su reti globali quali Internet. Stanno nascendo nuovi mercati che vertono il loro interesse sull'utilizzo di architetture standard su canali di comunicazione standard, enfatizzando il più possibile il concetto di microarchitettura distribuita".

**Le caratteristiche del distributore**

"L'utilizzo di nuove tecnologie da sempre implica un continuo aggiornamento del personale addetto alle vendite. Il classico distributore dei prodotti Intellisystem Technologies è un distributore che sicuramente intende investire prima sulle nostre idee e poi sui nostri prodotti. Il concetto rivoluzionario che la nostra azienda intende diffondere si può brevemente ricondurre alla cosiddetta "teoria dei mattoncini Lego". Secondo questa teoria, il compito del produttore è quel-

lo di produrre quanti più mattoncini possibili affinché il distributore li possa mettere assieme per poter elaborare la propria costruzione. Ogni distributore, in funzione della propria creatività e della domanda, a sua volta venderà soluzioni e non solamente prodotti. Se facciamo riferimento alle varie famiglie di prodotti Intellisystem Technologies, troviamo prodotti che opportunamente combinati tra loro possono dare vita a sistemi e soluzioni per il reengineering e il telecontrollo remoto, che vanno dalla domotica all'automazione, alla telemedicina.

Intellisystem Technologies ha messo a punto soluzioni embedded che, basandosi sull'utilizzo della suite di protocolli TCP/IP, permettono di risolvere innumerevoli problematiche inerenti il reengineering mediante il telecontrollo distribuito. Oggi la vera e propria sfida risiede nella capacità tecnologica delle aziende di mettere a punto soluzioni tecnologicamente avanzate con un time to market bassissimo. Purtroppo, in Italia, le aziende che fanno della ricerca e sviluppo il proprio pilastro fondamentale sono ben poche. Tale fenomeno si ripercuote notevolmente sulla riduzione della competitività, favorendo l'appiattimento dell'offerta".

**Le prospettive**

"Le prospettive per i nostri distributori sono sicuramente molteplici se si è disposti ad entrare nell'ottica di vendere soluzioni e non limitarsi semplicemente alla vendita dei prodotti. In questo modo ogni distributore può creare il proprio mercato con offerte/soluzioni pacchettizzate che rappresenteranno uno strumento indispensabile per fidelizzare gli installatori; questi, con opportuni corsi di formazione, saranno capaci di affrontare le diverse problematiche che il mercato pone. L'idea di Intellisystem Technologies è quella di creare diversi centri di formazione permanente in tutta Italia, per la maggior parte dei casi di competenza dei distributori. In questo modo è possibile creare una rete capillare di formazione e supporto alla vendita a valore aggiunto. La nostra filosofia è quella di indirizzare a tutti le nuove tecnologie presenti sul mercato abbinandole al rigore scientifico, espandendo così in tutte le direzioni gli apporti di utilità che da essa possono derivare, unitamente ad attività collaterali di sviluppo, diffusione, vendita e assistenza".



**ORIEME** - *Giorgio Mura, direttore commerciale e amministratore delegato*

**Il mercato**

"Fin da quando siamo entrati nel mercato del condizionamento, ci siamo impegnati a trasferire la conoscenza della tecnica del settore condizionamento al comparto elettrico, che fino a quel momento non lo considerava di propria competenza.

Abbiamo fatto migliaia di incontri con installatori elettrici in cooperazione con i nostri distributori di materiale elettrico, e riteniamo di poter affermare che una parte del mercato del condizionamento nel settore elettrico sia stato generato dal nostro lavoro di formazione e comunicazione".

**Le caratteristiche del distributore**

"Prima di tutto il distributore deve essere una società aperta al cambiamento. Solo chi è disposto a cambiare può progredire e cogliere le opportunità, che sono tuttora numerose.

Il distributore deve essere disposto a investire attenzione, tempo e deve capire che per vendere in aree specialistiche occorre personale sempre più preparato.

Quando sento che un distributore non vuole proporre determinati prodotti perché il suo personale non può "perdere tempo a spiegare" capisco che forse non è proprio un distributore aperto al cambiamento.

Il vendere ciò che non richiede nemmeno un po' di attenzione, fa sì risparmiare tempo ma fa vendere solo ciò che vendono tutti; e per vendere di più del concorrente quel distributore deve vendere con margine più basso.

È la solita storia che sentiamo da decenni ormai: venditore come porgitore di ordini che altri generano o venditore che propone all'installatore nuovi prodotti e nuove opportunità?

È facile vendere ciò che viene richiesto: non occorre studiare e anche le persone meno qualificate possono proporre uno sconto più alto. Così però non si va lontano e molte delle impetose capito-

lazioni avvenute negli scorsi anni derivano proprio da questo atteggiamento mentale".

**Le prospettive**

"I margini sono prima di tutto margini di crescita professionale nei confronti di tutti gli attori del mercato, siano essi fornitori o clienti.

Io credo che rapporti qualificati, propositivi e di effettiva collaborazione nella creazione del mercato, generino infine anche margini di contribuzione migliori.

Inoltre, l'essere avanti rispetto ai concorrenti, anche sul piano dell'offerta qualificata, fa uscire un po' il distributore dal confronto sui soliti prodotti che si riduce spesso a "che sconto mi dai su...". Prendiamo il condizionamento: già di per sé l'installatore elettrico si è affacciato a questo mercato da relativamente poco tempo e la concorrenza interna non è così forte come per altri prodotti elettrici. Inoltre, all'interno dell'offerta di condizionatori si trovano macchine che, a parità di potenza frigorifera generata, hanno costi che possono essere anche più che doppi rispetto ad altri.

Sono infatti moltissime le caratteristiche che determinano il costo del condizionatore, come la silenziosità, la facilità di installazione, l'efficienza energetica, il tipo di tecnologia e tantissime altre variabili che distinguono un condizionatore mediocre da uno eccellente. Solo, però, chi comprende il valore di tali caratteristiche e si applica per capirne il significato, impegnandosi per formare la propria organizzazione a vendere valore, trarrà indiscutibili vantaggi di margine, come ben sanno quelle organizzazioni che hanno fatto di quanto affermo la propria filosofia aziendale".

