

38 TELECOMUNICAZIONI

PROFESSIONE

Le nuove competenze dell'installatore smart

Sicurezza ed efficienza: i due cardini attorno ai quali gravita un impianto elettrico moderno e smart.

E per realizzarlo è necessario che il professionista sia preparato e adeguatamente formato. Molteplici le iniziative che certificano questo scenario, promuovendo la crescita e l'evoluzione delle figure direttamente coinvolte



Nel 2019 gli installatori italiani sono in corsa per vincere un loro premio Oscar. Così dice "Best Installer", premio varato quest'anno da Prosiel, un'associazione senza scopo di lucro e appositamente pensato per l'installatore che si dimostri il numero uno nella promozione di due valori specifici - sicurezza ed efficienza degli impianti - attraverso il migliore utilizzo possibile di quella sorta di nuova Bibbia della professione che è il "Libretto d'impianto elettrico".

La notizia diventa ancora più esemplare del momento che stiamo vivendo quando si mette a fuoco cos'è questo Libretto d'impianto elettrico. Si tratta di un'applicazione per dispositivi mobili, tramite la quale l'impresa installatrice fornisce al cliente tutte le informazioni finalizzate alla migliore gestione possibile quanto a semplicità d'uso, tutela della sicurezza ed efficienza energetica del sistema acquistato.

Balza quindi agli occhi l'equivalenza fra Best Installer e Smart Installer. Nel senso che questo Oscar della categoria è sicuramente destinato a un professionista in

LA GIORNATA DELL'INSTALLATORE TIPO

Formazione e occhi aperti. Con l'obbligo di essere costantemente informati, e non solo formati. Così raccomanda agli installatori elettrici del 2019 Alberto Zanellati, Presidente Nazionale di CNA Unione Installatori e Impianti.

Presidente Zanellati, come si può descrivere la giornata tipo di un installatore dei nostri giorni?

Come quella di un professionista in perpetuo movimento, che non si ferma neanche un istante.

Perché, per caso, una volta aveva il tempo di fermarsi?

Ne aveva quanto meno facilità visto che, una volta seduto alla scrivania del suo ufficio, il telefono suonava spesso. Erano clienti, vecchi o nuovi, che lo chiamavano per installare o riparare qualcosa.

Oggi, invece?

Come ogni installatore elettrico scopre ogni giorno sulla propria pelle, quel telefono suona sempre meno.

Spariti i clienti?

Ovviamente no, ma sono clienti che appartengono a un mercato radicalmente cambiato, dove la competizione si è fatta più dura e caotica.

In che senso?

Innanzitutto, il mercato dell'edilizia si è drasticamente ridotto rispetto a un tempo. Oggi si costruiscono meno abitazioni nuove, sia in ambito pubblico che privato. Nel contempo è aumentata la concorrenza selvaggia da parte di imprese, anche straniere, che puntano su ribassi di prezzo

formidabili, basati sul costo infinitamente minore della manodopera, con tanti saluti alle garanzie di installazioni secondo le regole.

Cosa fare, quindi?

Sicuramente guadagnarsi con meriti e competenze tutte le certificazioni necessarie per essere in grado di servire il settore pubblico e le grandi imprese, dimostrandosi competitivi sul piano della manutenzione oltre che dell'installazione. E, per quanto riguarda il settore privato, dotarsi di altri occhi oltre che dei propri.

Che pericoli si corrono?

Ad esempio, di essere contattati da chi dimostra di avere le carte in regola per edificare lotti da cinquanta, cento appartamenti, ma poi è già tanto se

SMART BUILDING EXPO NEWS

**SMART
BUILDING
EXPO**

Smart Building Italia, dal 13 al 15 novembre prossimi a Fieramilano Rho, si annuncia come occasione imperdibile di crescita e formazione per migliaia di installatori italiani.

Ai quali non passeranno di certo inosservati dati come quelli sulle vendite online di beni hi-tech di consumo, aumentati del 20% nel corso del 2018, arrivando ad accaparrarsi il 14,6% del totale delle vendite a valore.

Lo studio GfK evidenzia peraltro un dato che deve fare riflettere: un consumatore su sette non si rivolge più in prima battuta all'installatore, preferendo invece affrontare le incognite del "fai da te" conseguente alla consegna a domicilio di impianti televisivi, audio-video, climatizzatori e quant'altro comporta una ricaduta sull'impianto elettrico di casa. A volte questi tentativi autarchici sfociano nel nulla, da cui deriva l'alto tasso di resi dell'online e in qualche caso una chiamata implorante all'installatore di fiducia, ma la crescita del plug and play costituisce senza dubbio un rischio per la professione a cui occorre reagire con nuove e più elevate competenze.

Ecco perché, in linea con quanto avvenuto nella prima edizione del 2017, Smart Building Expo tornerà a novembre con un fitto programma di formazione e informazione, ideato per conformare ai bisogni e alle tendenze dell'attualità professionisti esortati a essere il più possibile completi, duttili, aperti e aggiornati. Sono queste caratteristiche a formulare, una volta integrate, l'identikit dello Smart Installer, che solo nella manifestazione milanese ha la possibilità di effettuare una full immersion dentro tematiche come Switch Off della nuova televisione digitale, domotica, sistemi audio-video, impianti condominiali. Con un parallelo, crescente interesse verso quel settore fotovoltaico a cui Smart Building Italia 2019 dedicherà specifiche attenzioni, in piena coerenza con un mercato investito da una nuova ondata espansiva caratterizzata anche dalla partecipazione di colossi planetari come Google, Amazon, Walmart, General Motors.

Ogni particolare del quadro di Smart Building Italia 2019 evoca con esattezza quanto riportato nella presentazione della manifestazione dove si legge, fra l'altro: "Tutto ci dice che stiamo vivendo una rivoluzione, per l'esattezza la quarta rivoluzione industriale - quella della cibernetica - che, come le tre che l'hanno preceduta, sta trasformando ogni cosa e ogni aspetto della vita in modalità Smart".

grado di dimostrare la sua piena adesione, nel pensiero e nell'azione, a quell'identità Smart oggi richiesta dal mercato come una sorta di certificazione d'obbligo a quanti si occupano di "installazione". La quale sarà elettrica certamente, basata su profonde e sperimentate conoscenze di elettrotecnica, ma avrà nel contempo una sua integrazione in campo elettronico: più o meno pronunciata, ma da cui lo Smart Installer del XXI secolo non può più prescindere. Non a caso, a livello di organizzazione confindustriale, imprese elettrotecniche ed elettroniche condividono il medesimo cappello istituzionale, l'ANIE, nei cui tredici comparti merceologici compare quel "Rinnovabili" di costante e crescente interesse per lo Smart Installer. Il quale, essendo partecipe con ruolo da protagonista a una ricerca di sostenibilità ritenuta prioritaria in qualsiasi aspetto della vita quotidiana, farà bene a coltivare continui aggiornamenti nell'ambito FER delle fonti di energia rinnovabile. Non fosse altro perché glielo raccomanda il mercato stesso, come si evince dai dati ufficiali ANIE relativi al triennio 2016-2018 contrassegnati dalla crescita di fotovoltaico, eolico e idroelettrico, la cui somma ha prodotto nel 2018 un aumento del 9% rispetto all'anno precedente. Certo in un indotto dalle connotazioni globali sempre più sfaccettato e ibridizzato, anche un po' di psicologia non guasta allo Smart Installer. Parliamo infatti di un professionista predisposto a ricevere richieste sempre più diversificate, e non sempre prevedibili, da un'utenza soggetta

a infinite variabili di budget, bisogni, problemi connettivi e strutturali, tempistiche, obiettivi a breve e lungo termine. Al punto che ogni installazione è una storia assolutamente diversa da tutte le altre, dove spesso una semplice visita conoscitiva dell'ambiente in cui si dovrà operare, nonché del cliente, diventa di basilare importanza per comprendere, "prima dell'installazione", in cosa questa consista e a quale prezzo da mettere in fattura. Basta un semplice sondaggio della Rete per cogliere la presenza ricorrente di "partner" fra le parole chiave a cui ricondurre l'identità dell'installatore elettrico del XXI secolo. Il quale si rivelerà pienamente Smart non solo sulla base delle proprie competenze in ambito digitale, ma anche grazie a una vocazione a proporsi come consulente, più che come semplice fornitore, nei confronti di clienti alle prese con innumerevoli problemi di comprensione dei mezzi, delle tecnologie, delle risorse e dei costi reali di un'installazione. Per la quale diventano indispensabili conoscenze approfondite di ambiti che sempre più spesso si ritrovano "già" operativi all'interno di un edificio dei nostri giorni. Dove inserire un nuovo impianto televisivo, per esempio, può andare a impattare con un arredo fortemente connotato da domotica e Internet of Things, con tutto ciò che questo può comportare a livello di connessioni e interazioni. Ecco perché lo Smart Installer deve fare bene due cose: prima consigliare il meglio al suo cliente, e poi fornirglielo. ■

paga la progettazione perché in realtà non dispone dei fondi necessari al progetto, con il risultato che si perde tutti un sacco di tempo. Ipotesi che non è neppure fra le peggiori.

Perché, si rischia anche di più?

Nell'edilizia i pirati e gli avventurieri si moltiplicano in modo quasi incontrollabile, ragione per cui chi vuole puntare su questo settore farà bene ad appoggiarsi a società di monitoring in grado di analizzare a fondo le domande di installazione, ricostruendo fatturato e attività di chi si è fatto avanti, perché i problemi di insolvenza e di inaffidabilità sono quanto mai in agguato.

Un po' come essere nella giungla, pare di capire.

Per certi versi è proprio così. Ma per fortuna il presente offre anche nuove opportunità all'installatore elettrico teso al miglioramento della propria professionalità.

In che modo?

La via maestra è quella della formazione. Quando si parla di Smart Installer occorre insistere sul fatto che non è un termine slogan, bensì un'identità professionale da acquisire, indispensabile per essere competitivi già nell'immediato futuro.

Operando quali tipi di scelte?

Orientate verso una conoscenza profonda delle nuove tecnologie legate all'espansione della Rete, alla trasmissione dei dati, al risparmio energetico. E con attenzioni costanti rivolte alla domotica, ovvero a un ambito in cui l'apporto di installatori aggiornati e affidabili si sta facendo sempre più impellente.

Quali competenze devono possedere?

Parliamo di installatori elettrici che devono es-

sere profondamente versati in ambito elettronico e informatico. Ciò è possibile solo tramite una formazione continua, perché le novità sono all'ordine del giorno e i campi di azione si moltiplicano incessantemente. L'ambito della domotica è al centro di una competizione commerciale sempre più spinta e articolata, dove occorre essere ferrati in campi come Internet delle cose, 5G, energie rinnovabili.

È un identikit professionale che cambia radicalmente, pare di capire...

Sì, il ritratto tradizionale dell'installatore che si muove avvolto dai cavi è del tutto superata. Certo, resta indispensabile che sappia maneggiarli e connetterli, ma dopo un lavoro di analisi e preparazione in cui nessun cavo potrà sostituire la sua preparazione e conoscenza del settore.