

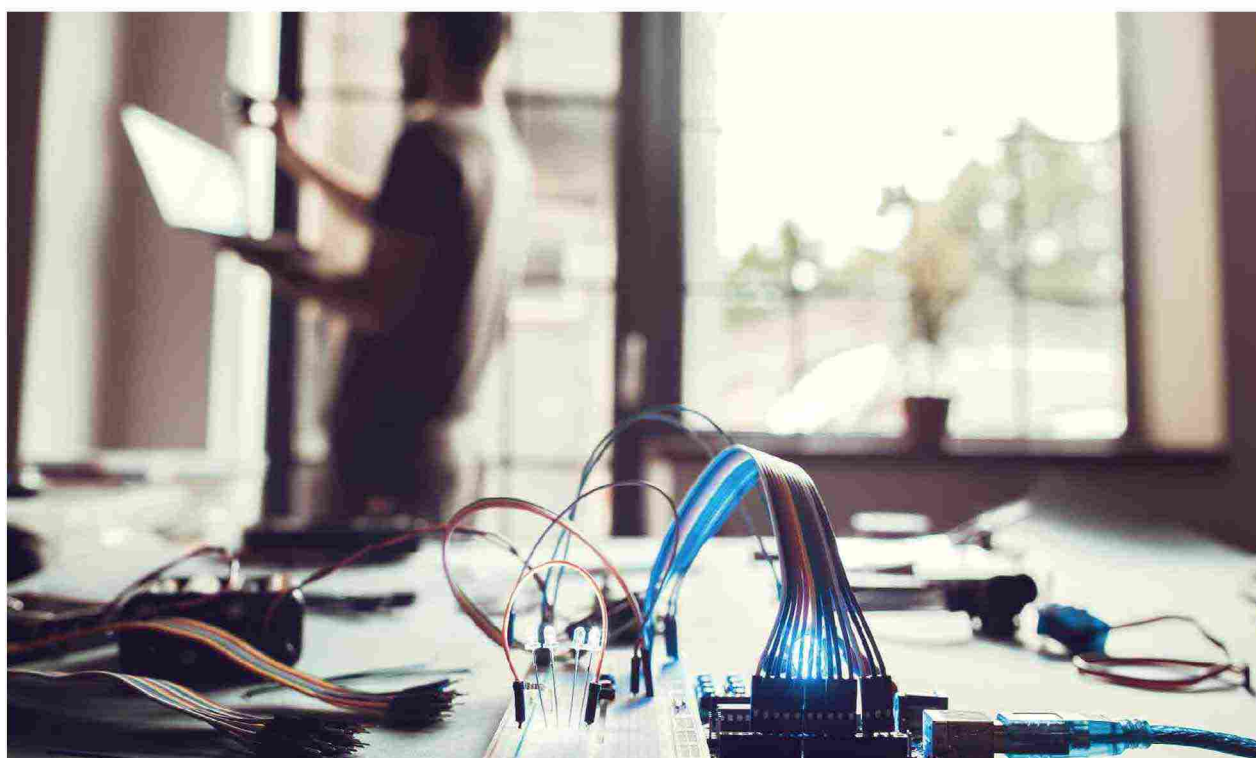
Il ruolo virtuoso dell'installatore elettrico nella promozione della smart home

Punto di incontro tra produttori e distributori, l'installatore può divenire promotore e artefice di una cultura elettrica moderna che favorisca le tecnologie smart. Semplicità, connettività e integrazione sono le parole d'ordine di questa trasformazione che apre le porte all'offerta di servizi, andando oltre la mera mano d'opera.

L'evoluzione dei bisogni dell'abitare oggi è smart e rappresenta una sfida per gli attori della filiera elettrica, dalle case produttrici di materiale elettrico ai distributori fino agli installatori. Dispositivi per la sicurezza,

smart speaker, termostati, lampadine sono solo alcune delle soluzioni che oggi costituiscono le basi della smart home, un mercato in crescita che in Italia nel 2019 valeva 530 milioni di euro, ma che non è paragonabile con i numeri di altri Paesi eu-

ropei, come Inghilterra, Germania o Francia (rispettivamente 2,5 miliardi di euro i primi due e 1,1 miliardo di euro il terzo secondo i dati Statista, 2020). Certo, tenendo conto della situazione vissuta nella prima metà dell'anno a causa del Coronavirus, "il 2020 sarà in decrescita, ci saranno comparti che continueranno comunque ad essere sostenuti dal mercato, ad avere buone moli di vendita, come il mondo del riscaldamento, e altri, come quello della sicurezza, che l'utente ha trovato



meno utili in una fase in cui si è trovato costretto a rimanere in casa per 2/3 mesi. Ma siamo fiduciosi che il mercato crescerà di nuovo nel 2021", ha anticipato Giulio Salvadori, direttore dell'Osservatorio IoT Politecnico Milano, durante il webinar "IoT per la Smart Home" organizzato dall'associazione Prosiel - sicurezza e innovazione elettrica. Con il termine smart home ci si riferisce alla possibilità di gestire in automatico e/o da remoto gli impianti e gli oggetti smart dell'abitazione per la gestione energetica, il comfort, la sicurezza dell'abitazione e delle persone al suo interno. Fondamentale, in questo senso, è la coesistenza e l'interoperabilità di sistemi e prodotti differenti all'interno delle abitazioni. In base alla tipologia di edificio e alle aspettative del cliente, il ruolo dell'installatore può acquisire una valenza particolare, proponendosi come professionista di fiducia in grado di discriminare tra le soluzioni disponibili e di porsi come veicolo e artefice di servizi per l'utente finale sfruttando la tecnologia installata.

IL RUOLO CHIAVE DELL'INSTALLATORE

L'impianto elettrico è quindi l'infrastruttura su cui sviluppare l'ecosistema che consente di realizzare l'automazione e l'integrazione tra le architetture impiantistiche tradizionali e le nuove tecnologie digitali, per garantire le migliori prestazioni nel rispetto della sicurezza degli impianti. Il problema però è che, secondo le indagini dell'Osservatorio IoT Politecnico Milano, gli installatori non risultano molto pro-

attivi nel proporre soluzioni smart, a causa della complessità realizzativa legata agli impianti domotici, del costo di implementazione elevato e della ristretta nicchia di persone a conoscenza delle soluzioni a disposizione. Ed è proprio qui che si inserisce l'Internet of Things, che ha un grande potenziale applicativo per l'installatore, essendo caratterizzato da semplicità, connettività e integrazione.

"La semplicità è un tema fondamentale, tenendo in con- ►

LA PROSPETTIVA DEL CONSUMATORE

« HAI MAI SENTITO PARLARE DI... »

68%

SÌ, CONOSCO IL TERMINE SMART HOME O CASA INTELLIGENTE

63%

SÌ, CONOSCO IL TERMINE DOMOTICA

AUMENTA LA CONOSCENZA

2017 55%

2018 59%

2019 68%



L'INSTALLAZIONE DELLE SOLUZIONI SMART HOME

HAI INSTALLATO IN AUTONOMIA L'OGGETTO SMART O HAI RICHIESTO L'AIUTO DI UN PROFESSIONISTA?

HO EFFETTUATO L'INSTALLAZIONE IN AUTONOMIA

2018 54%

2019 64%

HO RICHIESTO FIN DA SUBITO L'AIUTO DI UN PROFESSIONISTA

2018 43%

2019 27%

HO PROVATO DA SUBITO SENZA RIUSCIRCI, QUINDI HO CHIAMATO UN AMICO / UN PROFESSIONISTA

2018 3%

2019 9%

Fonte: survey CATI in collaborazione con Doxa, Dic. 2019

MERCATO
RICERCHE

LA SEMPLICITÀ È UN TEMA
FONDAMENTALE, TENENDO
CONTO CHE IL MERCATO
DELL'EDILIZIA IN ITALIA OGGI È
BASATO SU MANUTENZIONE
ORDINARIA E STRAORDINARIA.

siderazione che il mercato dell'edilizia in Italia oggi è basato su manutenzione ordinaria e straordinaria. Quindi, un aspetto di semplificazione per l'installatore generalista, che magari non ha mai fatto della domotica il proprio core business, è il tema di poter cablare un prodotto connesso allo stesso modo di un interruttore tradizionale. Questo apre le porte a impianti nuovi con funzioni IoT" ha spiegato Massimo Perotto, Anie, "che hanno il vantaggio di poter essere proposti anche nelle ristrutturazioni parziali o complete mantenendo un cablaggio quasi del tutto inalterato, o per aggiornamenti e piccoli ampliamenti di impianto senza particolari conoscenze, essendo di fatto un dispositivo cablato come un normale dispositivo tradizionale, nel caso degli interruttori". Guardando l'altra faccia della medaglia, però, è innegabile che l'avvento della smart home IoT abbia portato sul mercato

anche soluzioni "do it yourself", ma secondo Claudio Caldera, KNX Italia, "È importante non temere l'apparente «concorrenza sleale» di questi apparati proponendo soluzioni standard o realizzate da aziende costruttrici serie operanti nel settore, sensibili agli aspetti normativi e di sicurezza". L'Internet of things, inoltre, può aprire le porte al mondo dei servizi, andando oltre la mera vendita di mano d'opera o di dispositivi tecnologici. L'installatore può divenire, quindi, promotore e artefice di una cultura elettrica moderna proponendo servizi per l'utente finale sfruttando la tecnologia installata come veicolo di raccolta dati e di segnalazione. Manutenzione preventiva, ottimizzazione dell'assistenza o ancora ampliamenti futuri degli impianti sono tutti ambiti che possono essere valutati dall'installatore virtuoso, che si aprirà quindi a maggiori opportunità lavorative. ■

Le tecnologie

Entrando nello specifico del panorama delle tecnologie per l'automazione degli edifici, si distinguono due approcci: la domotica "strutturata" e la smart home IoT. Nella prima, si realizza o modifica un impianto elettrico in modo da introdurre elementi di automazione che verranno gestiti tramite interfacce, come può essere l'interruttore casalingo. I sistemi di domotica "strutturata", che si basano su sistemi cablati e vengono inseriti in nuovi edifici o in seguito a ristrutturazioni importanti, richiedono tipicamente un intervento invasivo negli impianti tecnologici, che implica di conseguenza costi di realizzazione elevati, ma garantiscono funzionalità avanzate, maggiore affidabilità dovuta all'adozione di sistemi cablati, senza contare che sebbene il funzionamento sia indipendente da cloud e servizi esterni, possono però essere connessi al cloud e interfacciati con servizi di terze parti, come gli assistenti vocali. Nel caso della smart home IoT, invece, si tratta di singoli apparati connessi direttamente alla rete wi-fi o da una "mesh" di dispositivi che dialogano tra di loro, e si connettono alla rete wi-fi tramite un gateway. Trattandosi di sistemi connessi al cloud, possono insorgere problematiche dovute alla trasmissione radio e dipendenza dal cloud e vi è un maggiore rischio di obsolescenza anche a causa della mancanza di uno standard unico, ma vi è un minore impatto sia installativo sia dei costi di acquisto, oltre che una maggiore semplicità di installazione e di utilizzo.