

# SMART BUILDING<sup>®</sup> ITALIA

IL MAGAZINE DELL'EDIFICIO INTELLIGENTE

SMART CITY CONFERENCE

PENTASTUDIO E COMOLI FERRARI  
INSIEME ANCORA PIÙ SMART

UN ROADSHOW DI EOLO  
LANCIA GLI IMPIANTI  
MULTISERVIZIO

L'IMPORTANZA DELLA  
FORMAZIONE

ROTTA SU MILANO:  
GLI EVENTI  
SMART BUILDING 2019

[smartbuildingitalia.it](http://smartbuildingitalia.it)

SPECIALE FORUM SMART INSTALLER 2019



# MILANO SMART CITY CONFERENCE

13 -15 novembre 2019 Fiera Milano, Rho  
Smart Building Expo Pad.6

Un evento nell'evento. Nel quadro di Smart Building Expo 2019 si terrà la Milano Smart City Conference, imperdibile appuntamento per tutti coloro che si occupano di innovazione urbana.

Con il patrocinio di



Ministero dello Sviluppo Economico

Con il supporto scientifico



Ricerca e Innovazione

**Esperti italiani ed europei si confronteranno su tre verticalizzazioni di estrema attualità:**

## Infrastruttura

L'infrastruttura digitale è la tecnologia abilitante la smart city: vero e proprio sistema nervoso delle città intelligenti, sarà al centro di un'attenta analisi, con focus particolare sul 5G.

## Sicurezza

La sicurezza e il monitoraggio urbano, come risposta predittiva e soft ai problemi delle aree urbane in tema di security e di controllo del territorio.

## Smart Mobility

La smart mobility, come momento di fusione tra la virtualità delle reti e la fisicità del trasporto urbano alla soglia dell'era delle auto a guida autonoma e dell'emobility.

[smartbuildingitalia.it/smart-city-conference](http://smartbuildingitalia.it/smart-city-conference)

Patrocini



Organizzazione

**Pentastudio**  
marketing & comunicazione

Ph. +39 0444 543133 - [smartbuildingexpo.it](http://smartbuildingexpo.it) [info@smartbuildingexpo.it](mailto:info@smartbuildingexpo.it)



# SMART BUILDING® ITALIA

IL MAGAZINE DELL'EDIFICIO INTELLIGENTE

## Sommario



**2** Quali tecnici per la smart society?

**4** Smart Building Expo e SICUREZZA: le due anime di un unico grande evento



**5** La Fiera più Smart dove fare business. Dall'edificio alla città

**7** Milano Smart City Conference

**8** Multifiber Building, l'impianto multiservizio in fibra pronto per un'Italia più veloce

**10** Ogni condominio avrà bisogno di un manutentore unico

**12** Semplificazione la parola chiave per l'utente



**14** La rete degli installatori elettronici



**16** Il business passa per la fibra ottica

**19** Pentastudio e Comoli Ferrari insieme ancora più smart



L'EDIFICIO INTELLIGENTE.  
LA SUA VOCE

[smartbuildingitalia.it](http://smartbuildingitalia.it)



**20** La svolta della domotica, da settore per le elite a mercato di massa

**22** Impianti di nuova generazione soluzione obbligata



**25** Un roadshow di EOLO lancia gli impianti multiservizio

**26** Ruolo e compiti dell'installatore nel nuovo codice degli appalti

**28** Lo smart gateway per l'energia

**30** Un mercato enorme che impone formazione

Publisher Pentastudio | ph. +39 0444 543133 | [info@pentastudio.it](mailto:info@pentastudio.it) | [www.pentastudio.it](http://www.pentastudio.it)



Luca Baldin, project manager di Pentastudio e Smart Building Italia

# Quali tecnici per la smart society?

Per gli installatori professionali si profilano nuove opportunità nell'ambito Smart City.

**"Il mercato tira grazie alle nuove applicazioni IoT, ma per rimanere competitivi serve competenza e un cambio di marcia sulla qualità del servizio pre e post vendita"**

L'accelerazione imposta alla società dalla rivoluzione digitale è sotto gli occhi di tutti ed è oggettivamente impossibile coglierne ancora la portata finale, sicuramente enorme. Il digitale, infatti, modificando i parametri della comunicazione, permea oramai ogni aspetto della nostra vita e i sistemi di trasmissione dati costituiscono già oggi l'infrastruttura strategicamente più importante e sensibile per ogni Stato nazionale.

**Ma come impatta tutto ciò nel quotidiano e quindi nell'operato dei tecnici, a tutti i livelli?**

È una domanda a cui è difficile dare una risposta univoca, ma si possono rilevare senza dubbio dei trend, che devono essere valutati e considerati da chi lavora in questo campo, perché indicano delle linee evolutive che non si possono trascurare.

**Quale ruolo nella filiera?**

Questa è la prima domanda delicata che dobbiamo porci. Quale ruolo giocherà il tecnico dell'installazione (se si chiamerà ancora così) nel meccanismo di creazione del valore che ha a che fare con la Home and Building

Automation e con le tecnologie delle telecomunicazioni? In ambito Smart Home la filiera "tradizionale" che vede al centro il mondo dell'installazione mantiene ancora la leadership (50%), ma tendenzialmente cresce molto meno degli altri canali, che sono i retailer online e offline e canali del tutto nuovi, come le telco, le assicurazioni e le utility. Cosa significa questo? Significa che il mercato dell'installazione tradizionale è ancora forte nell'introduzione delle nuove tecnologie in ambito home, ma si fanno avanti competitor molto temibili ai quali è possibile rispondere adeguatamente soltanto implementando la qualità della propria offerta. Un principio non nuovo nel campo artigiano, ma che deve sostanziarsi in modo più chiaro e soprattutto deve poter contare su una professionalità inattaccabile e su un valore aggiunto che è dato soprattutto dall'assistenza pre e post vendita e dalla capacità di mediare le nuove tecnologie nei confronti del pubblico. In altri termini bisogna saperne di più e dare servizi al cliente migliori, altrimenti la tentazione del plug and play acquistato su Amazon sarà irresistibile.

**Integrazione e coprogettazione**

L'altro punto che bisogna tenere ben presente è che il digitale è una tecnologia pervasiva, non compartimentabile. Il digitale (una volta avremmo detto l'elettronico) è oramai la tecnologia abilitante di quasi tutte le applicazioni in ambito home and building. L'abbinamento del suffisso "smart" ad ogni "vecchia" tecnologia, non significa altro che immissione di intelligenza negli

oggetti tradizionali attraverso la capacità di raccogliere, trasmettere ed elaborare dati. È quello che passa sotto l'acronimo IoT, Internet of things. Trasposto a livello di impatto sulle professioni, significa che oggi è davvero difficile realizzare qualsiasi impianto domestico, e ancor più in ambito direzionale o industriale, senza tenere conto della componente digitale che sovrintenderà al suo funzionamento. Ne deriva la considerazione, oramai ampiamente condivisa, che i vecchi steccati tra le specializzazioni previste dal DM 37/2008 non hanno davvero più senso di esistere. Il che, si badi, non significa affatto che le diverse competenze vadano a scomparire, ma anzi, che debbano trovare sintesi all'interno di aziende artigiane meglio strutturate e in grado di avere un approccio "integrato" (qualcuno direbbe "olistico") alla realizzazione di tutti gli impianti di un edificio, qualsiasi ne sia l'uso finale. E di aziende in grado di esprimere una competenza trasversale e integrata, peraltro, ha fortemente bisogno il mondo della progettazione, che a sua volta sta vivendo una fase di profonda trasformazione che passa sotto un altro acronimo: BIM, ovvero Building Information Modeling. Un sistema innovativo che tende a sviluppare un dialogo ex ante tra tecnici in fase di progettazione di un edificio, in modo tale da ottimizzare le fasi di realizzazione, ma anche quelle successive della manutenzione. In quest'ambito l'aggiornamento professionale è necessario e urgente, perché sarà proprio la piattaforma BIM nel futuro il terreno di confronto tra progettisti e tecnici e ne costituirà il "linguaggio" comune.



## Scenari

In una situazione così mobile non è facile dare indicazioni di sviluppo univoche. Certamente alcuni fattori di trasformazione sono tuttavia visibili e da essi è possibile trarre qualche prospettiva di sviluppo per la professione impiantistica.

**1.** Il primo dato di trend è che rispetto a quello dell'involucro il valore degli impianti in un edificio è cresciuto in questi ultimi anni enormemente, quindi la rilevanza di questo comparto, sia oggi che nel prossimo futuro, è indubbia; anzi, per molti versi sta crescendo, spinta anche dall'esigenza di adeguamento degli edifici esistenti.

**2.** Altro elemento con rilevanza tendenziale è che, dopo l'iniziale resistenza, la tecnologia della fibra ottica sta prendendo il sopravvento, anche negli impianti di distribuzione interna dei segnali, e ciò è dovuto alla crescita esponenziale della domanda di capacità trasmissiva, dovuto dallo sviluppo a ritmi vertiginosi delle applicazioni video. A riprova persino gli operatori FWA (fixed wireless access) sembrano sempre più orientati a promuovere il connubio tra trasmissione radio e distribuzione in fibra per garantire standard di trasmissione molto alti.

**3.** Tra la primavera e l'autunno vedranno la luce le prime applicazioni 5G, che promettono di rivoluzionare i sistemi trasmissivi wireless e di aprire ad applicazioni rivoluzionarie, come la mobilità a guida automatica, ma l'infrastruttura è tutta da costruire e si potrà basare, specie nei centri urbani, anche sull'esistenza di "verticali in fibra ottica"

presenti negli edifici. È un campo tutto da esplorare, ma ricco di opportunità.

**4.** L'Home and Building Automation si coniuga oramai stabilmente con le tecnologie volte a migliorare le performance dei nostri edifici in termini di consumo energetico. Questa è un'emergenza che dà molta concretezza e sostanza a tecnologie avvertite fino a poco tempo fa come scarsamente rilevanti e viceversa in sintonia soprattutto con le nuove generazioni, le stesse che ritengono una buona connettività una commodity indispensabile.

**5.** Un'occasione per aggiornare gli impianti domestici verrà sicuramente dalla rivoluzione prossima ventura della TV. Il nuovo switch off apre di fatto a scenari nuovi, non tanto di natura tecnologica (anche), ma nel godimento della televisione, che costituisce ancora, malgrado la minaccia degli smartphone e degli altri device, un elemento quasi totemico della casa. Qualità delle trasmissioni e tipologie di utilizzo, sempre più on demand (Netflix insegna), prevedono mezzi trasmissivi diversi e variabili in base al contenuto e le case dovranno dare accesso a tutti questi sistemi trasmissivi in modalità neutra. Un'evoluzione che apre una nuova stagione

di adeguamenti impiantistici importanti. A corollario di tutto ciò si aggiunge un'esigenza di sicurezza crescente e pervasiva, che va da quella fisica (protezione del proprio perimetro privato e dei luoghi pubblici) a quella informatica, la cosiddetta cyber security, che diventerà sempre più importante con l'avvento dell'IoT. Un tema, quello della sicurezza finora trascurato dagli stessi addetti ai lavori e che viceversa implica certificazioni e soprattutto nuove competenze da acquisire.

Questo, in sintesi, il panorama che ci si offre oggi tentando di gettare lo sguardo un po' oltre l'orizzonte, consci della sua parzialità, dal momento che quello che sta oltre quell'orizzonte è in movimento continuo. Ma da questa breve analisi alcune cose appaiono chiare: ci sarà bisogno di maggiore competenza e di un aggiornamento continuo per non perdere il treno dell'innovazione e l'integrazione porterà i più lungimiranti tra i tecnici a superare un individualismo cronico della categoria per creare forme di collaborazione e di associazione professionale utili (per non dire necessarie) per dare risposte adeguate a domande sempre più articolate e complesse provenienti da un mercato sempre più esigente.

**IN FIERA MILANO DAL 13 AL 15 NOVEMBRE 2019: SAVE THE DATE!**

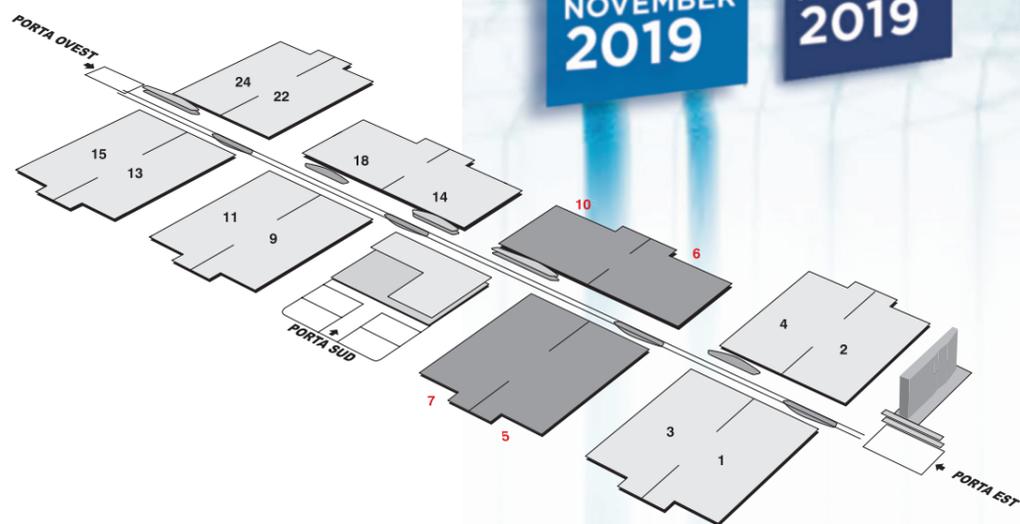
# Smart Building Expo e SICUREZZA: le due anime di un unico grande evento sull'integrazione tecnologica

Smart Building Expo e SICUREZZA si ripresentano assieme in Fiera a Milano dal 13 al 15 novembre, sempre più inescandibilmente legate, sempre più in grado di presentare agli oltre 25.000 professionisti che le visitano, un'unica grande carrellata sulla nuova impiantistica nel nome dell'integrazione tecnologica. Un unico grande evento, con oltre 400 espositori, con buyers provenienti da oltre 80 Paesi che si rafforza, per offrire al mondo professionale - in particolare a progettisti e system integrator, ma anche a facility ed energy manager, tecnici e pubblica amministrazione - una proposta ancora più ricca ed integrata.

Le due manifestazioni si presenteranno infatti in perfetta continuità a livello espositivo, ma anche contenutistico, grazie a un programma formativo che proporrà molte iniziative "cross" a partire dai temi della cyber security, della sicurezza in ambiente Smart City, ma anche il settore audio-video e la sensoristica con le sue diverse ricadute e applicazioni, nonché l'utilizzo dei droni. Attenta all'evoluzione del mercato, Smart Building Expo 2019 integrerà ai settori merceologici tradizionalmente coperti nel campo della Home and Building Automation, altri completamente nuovi e identificati come elementi di naturale completamento della filiera, con obiettivi puntati su efficientamento energetico (e particolari attenzioni dedicate al fotovoltaico) oltre che su una e-mobility ormai sdoganata dal regno di Utopia, a

giudicare dai sempre maggiori investimenti dei grandi brand automobilistici a cui fa da contraltare quello sulle infrastrutture.

La sinergia "naturale" fra Smart Building Expo e SICUREZZA si esprime logicamente in un layout espositivo ampliato e organico, pensato per facilitare un percorso di visita circolare che toccherà ben quattro padiglioni: il 5, 6, 7 e 10, nel cuore del quartiere fieristico milanese. Videosorveglianza e antintrusione, soluzioni antincendio, droni, sicurezza passiva e controllo accessi si sposteranno con tutti i temi tipici di Smart Building Expo, a partire dalla home and building automation, alla system integration, ai sistemi attivi di efficientamento energetico e di ricarica dei veicoli elettrici, passando per i sistemi di cablatura strutturata in fibra ottica e i sistemi di audio video controllo, con infine la grande novità dallo Smart City Village, dove si potranno apprezzare le più innovative soluzioni tecnologiche per l'ambiente urbano.



Fiera Milano, Rho **13-15 novembre 2019**

## La Fiera più Smart dove fare business. Dall'edificio alla città

### La fiera dell'integrazione

Integrazione è la parola d'ordine di Smart Building Expo 2019, che torna a Milano/Rho dal 13 al 15 novembre, perché il digitale è per definizione trasversale e pervasivo e sta modificando, integrandole tra di loro, tutte le vecchie tecnologie. Una rivoluzione in atto che si cela sotto l'acronimo IoT, Internet of things, ma che significa molto di più. Connettività e sistemi di trasmissione dati, tecnologie per l'efficientamento energetico, home and building automation, audio video controllo professionale e infine tecnologie e applicazioni per la Smart City costituiscono i capisaldi della fiera a più alto tasso di innovazione in Italia che sfrutta la contiguità con "SICUREZZA" per offrire il panorama merceologico più completo nell'ambito delle nuove tecnologie applicate ai luoghi di vita e di lavoro. Chi vuole vedere e magari "toccare" con mano il futuro, deve solo oltrepassare il "gate" di Smart Building Expo per rendersi conto di una rivoluzione totalizzante, sorprendente, a tratti gioiosa per l'impatto positivo che può avere sulla nostra vita quotidiana, rendendola più facile, sicura, dotata di risorse. Con una coralità di brand che colpisce per la sua diversificazione, dato che i nomi di note multinazionali o colossi dell'industria globale coesistono, magari nello stand confinante, con giovani e fantasiose Startup nate dall'intuizione e dal coraggio di imprenditori di nuova generazione, stimolati al confronto, alla sfida, alla sperimentazione permanente. Con un occhio di riguardo a tutto l'indotto dell'impiantistica e dell'installazione, a cui viene demandato un indispensabile ruolo "costruttivo" negli Smart Building che renderanno sempre più belle e vive le nostre città.

# I temi di Smart Building Expo

## Efficientamento energetico

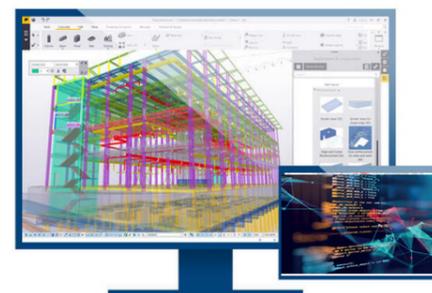
L'efficientamento energetico e l'auto produzione di energia costituiscono strumenti imprescindibili nel processo di affrancamento dai combustibili fossili che è premessa alla sostenibilità. I nuovi sistemi di gestione intelligente degli edifici, uniti al fotovoltaico, ai sistemi di storage e allo smart lighting, rappresentano tasselli fondamentali di questo trend che già oggi in Italia conta oltre 20.000 Mw di potenza installata. All'interno di Smart Building Expo ci sarà la possibilità di cogliere come l'intera filiera costituisca un nodo strategico dell'innovazione e di come in prospettiva si integri con la nascente infrastruttura della e-mobility.

aumento esponenziale dell'efficienza e della produttività. La home and building automation costituisce il cuore di Smart Building Expo.



## Nuova progettazione

BIM, BMS e BEMS rappresentano il presente e il futuro della progettazione, che ha nell'integrazione delle competenze il punto di forza e nella manutenzione predittiva l'output naturale. Per le aziende attive nel mondo dell'impiantistica avanzata, così come per i progettisti si tratta di un tema centrale e strategico. Smart Building Expo mira a far incrociare l'offerta crescente di strumenti messi a disposizione dalle aziende dell'IT con la domanda crescente dei professionisti e delle imprese.

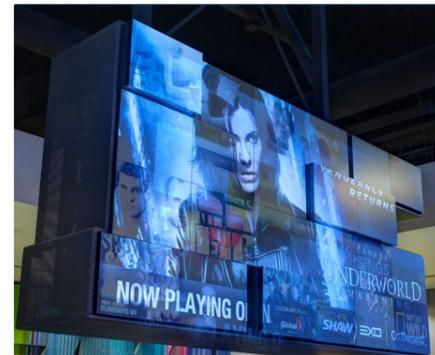


## Domotica

L'home and building automation costituisce oggi la nuova frontiera della dotazione impiantistica. Lontana da un'idea obsoleta di semplice "domotica", costituisce sempre più l'intelligenza degli edifici 4.0, integrando connettività diffusa e Internet of Things. Così, nella casa il comfort abitativo si sposa perfettamente all'efficienza energetica e alla sostenibilità ambientale, temi ai quali nel posto di lavoro si aggiunge un

## Audio e Video

L'esplosione dei contenuti video, correlato a quelli audio, costituiscono uno dei fenomeni più evidenti degli ultimi anni. Dall'essere confinato a strumento per l'entertainment domestico, il mondo del video sta invadendo ogni luogo pubblico o commerciale come strumento per la comunicazione di contenuti e per la creazione di nuovi modelli di business. Smart Building Expo è stata la prima fiera italiana a dare ampio risalto a questo fenomeno e a fornire ai professionisti una panoramica del settore e strumenti per approfondirla.



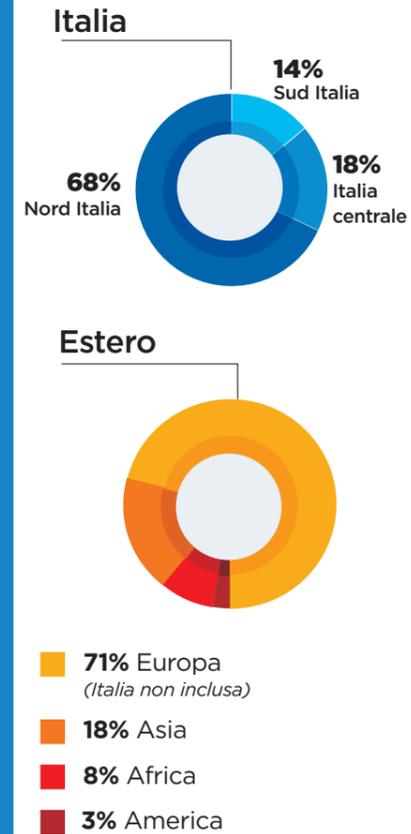
## Spazio Start Up

Come già nella prima edizione del 2017, con i suoi 25.000 visitatori professionali, Smart Building Expo apre il suo spazio alle startup che progettano e creano innovazione per gli edifici e le città intelligenti, contribuendo ad alimentare i processi di ricerca e sviluppo. Spazio Startup è il completamento naturale di una fiera dedicata all'innovazione tecnologica e ha l'obiettivo di offrire alle aziende giovani l'occasione di presentare a condizioni vantaggiose le loro soluzioni ed applicazioni alle migliaia di professionisti, alle aziende ed anche a potenziali investitori che si riuniscono a Smart Building Expo.

Dati aggregati  
SICUREZZA + SMART BUILDING EXPO

**25.569**

visitatori professionali  
certificati da **86 Paesi**



**465**

espositori da **20 Paesi**

**150**

convegni con oltre  
**2500 partecipanti**



## Il futuro da "installare"



L'insieme degli smart building creano le smart city. Ecco perché, all'interno di Smart Building Expo 2019 si darà evidenza a tutto ciò che sta rivoluzionando le nostre città. Protagonisti qui saranno i progetti sperimentali della tecnologia 5G, nel suo momento di lancio. Una tecnologia che costituisce già una rivoluzione, più che una semplice evoluzione

tecnologica. Aprendo ad applicazioni fin qui impensabili, fatte di decine di miliardi di device connessi tra loro a livello mondiale attraverso una infrastruttura tutta da costruire. E questi saranno anche alcuni dei temi della Milano Smart City Conference, un evento imperdibile di approfondimento sul tema strategico per il futuro delle città intelligenti.

Avete in mente gli antichi "filò", gli incontri attorno al fuoco in cui i nostri progenitori si scambiavano storie e visioni della loro esperienza? Pur in un contesto molto più tecnologico e virtuale, la Smart City Conference, comunica lo stesso fascino e potere attrattivo dei filò di una volta, dato che tutti i suoi partecipanti sono invitati ad animare un dialogo e degli scambi raccontando e rivelando cosa hanno scoperto, inventato o recepito a proposito di intelligenza artificiale, connessioni ultrarapide, sistemi audio-video, arredi domotici, mobilità elettrica, risparmio energetico e quant'altro dovrà essere installato nelle smart city del XXI secolo.

Con il patrocinio di



Con il supporto scientifico di



Organizzazione



FIBERNET

# Multifiber Building, l'impianto multiservizio in fibra pronto per un'Italia più veloce

Multifiber Building è l'impianto multiservizio in fibra ottica sviluppato da Fibernet, azienda specializzata nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni per la connettività in fibra ottica che in oltre 30 anni di attività è diventata punto di riferimento nel mondo delle telecomunicazioni.



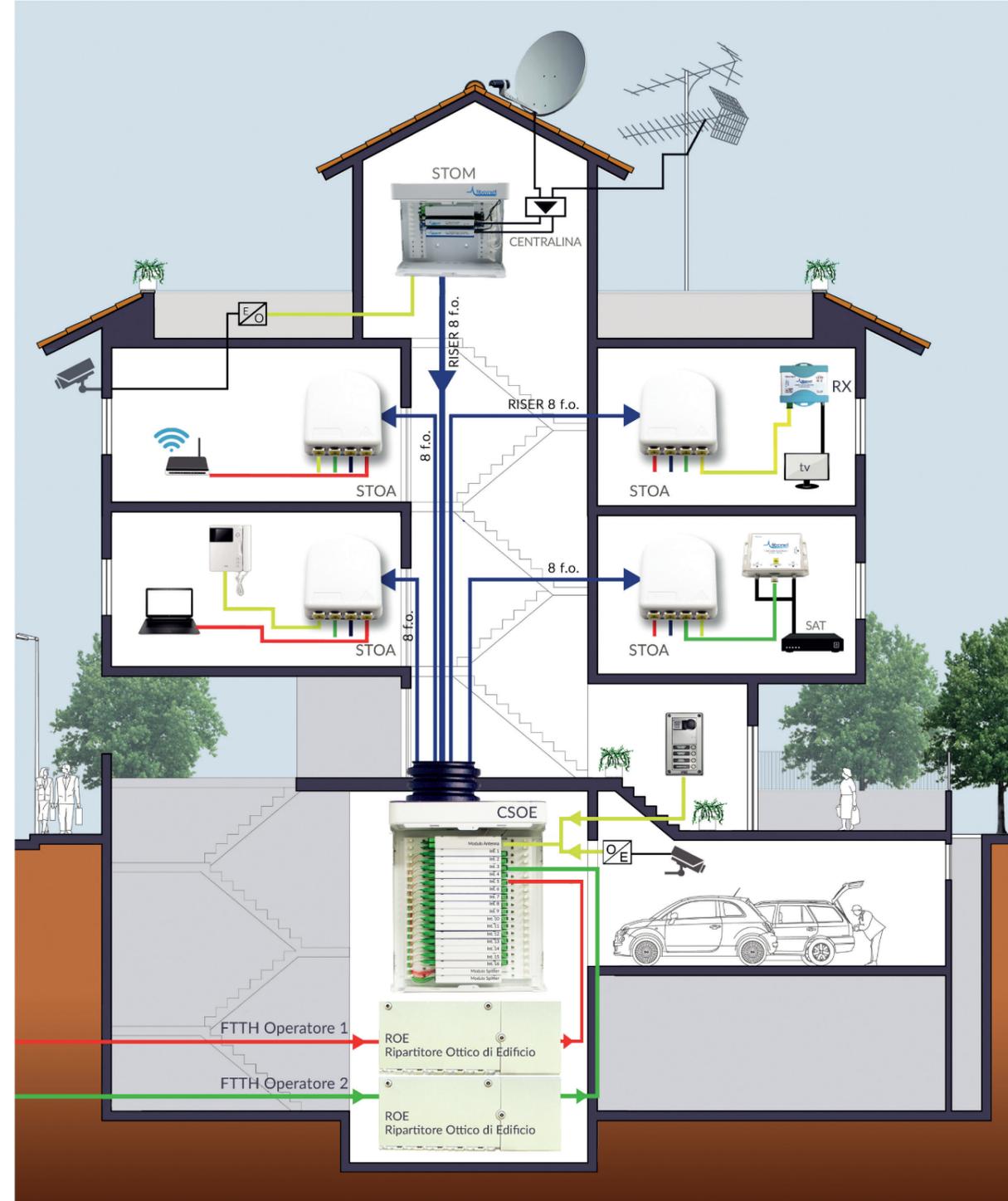
Centro servizi ottici di edificio

La diffusione della banda ultra larga sta rappresentando un importante momento di sviluppo infrastrutturale per il nostro Paese. Stando alla classifica 2018 dei Paesi con internet più veloce, redatta dall'operatore britannico Cable, l'Italia si attesta ancora solo al 43esimo posto. Grazie ai lavori condotti dai grandi operatori, le reti veloci entreranno fin dentro ogni singolo edificio: l'FTTH, Fiber To The Home, prevede infatti la posa di una fibra ottica all'interno dei palazzi in modo da permettere all'utente finale di usufruire di telefonia e internet veloci.

**Multifiber Building è l'impianto multiservizio in fibra ottica sviluppato da Fibernet**, azienda specializzata nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni per la connettività in fibra ottica che

in oltre 30 anni di attività è diventata punto di riferimento nel mondo delle telecomunicazioni. Centralizzando in un unico sistema tutti i segnali, Multifiber Building garantisce maggiore facilità di connessione per tutti i servizi disponibili in un edificio, rendendolo sempre più interconnesso, pronto per la banda larga e i servizi di domotica.

Questa tipologia di impianto, sviluppato a partire dalla legge 164/2014 Sblocca Italia, non solo semplifica le connessioni FTTH, ma fornisce agli immobili una infrastruttura di rete unica per la centralizzazione e distribuzione di tutti i segnali verso gli appartamenti. La legge vigente, dal 1 luglio 2015 dispone infatti che negli edifici di nuova realizzazione o sottoposti a forte ristrutturazione debbano



Multifiber Building, schema d'impianto

obbligatoriamente essere dotati di tale infrastruttura. In questo modo si va oltre la vecchia soluzione installativa che prevede un singolo impianto per ogni servizio: digitale terrestre e tv satellitare, ma anche video citofonia o videosorveglianza non necessitano più di un loro sistema di gestione e distribuzione, ma potranno essere riuniti in un unico impianto in fibra ottica, evitando così nuovi lavori, costi e disagi ai residenti, in caso di

nuove installazioni. Veloce da installare e facile da gestire, Multifiber Building, una volta predisposto, non richiede manutenzione, né interventi ulteriori all'interno degli appartamenti considerato che i collegamenti di impianto verranno effettuati direttamente nei locali tecnici dell'edificio.

Per ulteriori informazioni [www.fibernet.it](http://www.fibernet.it)



Francesco Burrelli, presidente di Anaci, associazione nazionale degli amministratori condominiali

## **NORMATIVE**

# Ogni condominio avrà bisogno di un manutentore unico

La figura dell'installatore professionista è il soggetto fondamentale per collegare le Tlc ai condomini, senza più bypassare nessuno

Un punto di vista tutt'altro che secondario, anzi, originale e preziosissimo, quello degli amministratori di condominio, nel futuro immediato degli Smart Building. Troppe le decisioni che passano per le loro mani, e troppi (oltre che in continuo aumento) gli ambiti in cui sono coinvolti, per non annoverarli fra i protagonisti indiscussi della Smart Revolution in atto, tesa verso una nuova gestione e condivisione degli spazi abitativi comuni. Ecco perché diventa importante ascoltare quanto ha da dire sull'argomento "Smart Installer" Francesco Burrelli, presidente dell'Anaci, l'associazione nazionale degli amministratori condominiali.

**Presidente Burrelli, qual è il ruolo attuale svolto dagli installatori nella gestione ordinaria e straordinaria dei condomini italiani?**

"È ancora troppo indistinto e variabile. Quando non è stato compiuto un percorso formativo come questo di Smart Installer, può assumere connotati negativi per l'utente finale e di difficile gestione per l'amministratore".

**Può fare un esempio?**

"Freschissimo. Giusto ieri mi chiama l'inquilino di un condominio che amministro, chiedendomi se so qualcosa dell'installatore che ha appena visto al lavoro nelle cantine del palazzo. Io casco dalle nuvole, e vado subito sul posto per appurare che questo installatore stava lavorando a un impianto in fibra ottica, evidentemente su richiesta di un altro condomino, ma a totale insaputa degli altri inquilini e del sottoscritto. Scopro inoltre che operava senza autorizzazione e requisiti. Perché sì, spesso si introducono nelle proprietà condominiali esibendo una fantomatica autorizzazione dell'amministratore".

**Non il massimo, come si usa dire.**

"Proprio no, anche se, secondo la legge, sembrerebbe il minimo per un impiantista sapere che può operare all'interno di un condominio dopo avere avuto l'autorizzazione per iscritto dell'amministratore per quanto riguarda l'accesso alle parti comuni con i dovuti requisiti professionali".



**Come mai si tende a ignorare la legge così facilmente?**

"Perché le grandi compagnie delle telecomunicazioni, le Tlc, sanno che in Italia è troppo facile bypassare le norme, e per una volta in cui si imbattono nell'amministratore condominiale ce ne sono tre, cinque, magari dieci in cui piazzano una fibra ottica o un'antenna senza dover chiedere il permesso a nessuno, lasciando non pochi problemi. Uno su tutti: chi ha fatto il lavoro, sovente non si fa più rintracciare".

**Un guaio, quindi.**

"Altroché. Anche perché queste normative sono sulla carta sempre più rigorose, riguardando aspetti assicurativi e competenze professionali che devono essere rispettate fino al dettaglio".

**Quale ruolo può svolgere un installatore in un contesto del genere?**

"Di importanza fondamentale, a patto che sappia qualificarsi come Smart Installer in grado di intervenire in tutte le principali casistiche di un condominio, dotato di relativa autorizzazione e requisiti professionali. Dovrà inoltre dichiarare

da chi ha ricevuto ordine di lavoro e se è provvisto di assicurazione in caso di danni".

**Con quali vantaggi professionali?**

"Enormi, anche sotto il profilo degli utili. Nello stesso tempo i condomini smettono di ritrovarsi cavi, anche nelle proprietà private, senza aver mai dato alcun consenso".

**In che modo può imporsi questa nuova figura professionale?**

"Beh, uno Smart Installer, grazie alle sue conoscenze informatiche e al suo aggiornamento costante in tema di tecnologie e normative, diventa il professionista ideale a cui l'intera assemblea condominiale, tramite il mandato affidato all'amministratore, conferisce l'incarico di manutentore unico della cosiddetta colonna montante. Mi riferisco allo spazio comune condominiale dove installare un unico cavo in fibra ottica, fornito da un determinato operatore, in modo che poi ogni inquilino sia libero di collegarvi il cavo, anche di operatore diverso, destinato alla sua abitazione".

Francesco Burrelli interverrà su "Gli impianti centralizzati: una collaborazione fra tecnici e amministratori"

**Manutentore unico che sarà ovviamente collegato a una Tlc.**

"È ovviamente previsto. Al punto che, a norma di legge, quella stessa Tlc, può essere scelta dall'assemblea, per valutare, assieme ai condomini, la creazione di una colonna montante per installarvi anche la fibra ottica. Va ricordato che le Tlc possono partecipare alle spese necessarie per realizzare la colonna montante multicanale di cui parla la legge".

**Quindi, conviene diventare Smart Installer.**

"Spetta solo a loro cablare il nostro futuro, considerando che la figura dell'amministratore professionista è il soggetto fondamentale per collegare le Tlc ai condomini, senza più bypassare nessuno".





**SMART INSTALLER**

# La rete degli installatori elettronici

Aumentare le competenze nel campo dell'installazione professionale



Smart Installer rappresenta la risposta ad una esigenza sia delle aziende della filiera della Home and Building automation che dei tecnici del settore: aumentare le competenze nel campo dell'installazione professionale per favorire la penetrazione delle nuove tecnologie e la conseguente crescita del mercato.

Formazione di qualità e matchmaking tra domanda e offerta costituiscono i due pilastri del programma, che sfrutta appieno le ampie risorse della piattaforma Smart Building. Al programma Smart Installer si accede o mediante la frequenza di appositi corsi di formazione di base con prova finale, oppure dimostrando le proprie competenze mediante il superamento di un test di ammissione.

Info sui corsi  
**Pentastudio**  
Tel. +39 0444 543133  
info@smartbuildingitalia.it  
[www.smartinstaller.it](http://www.smartinstaller.it)



## Benefit



## Programma corsi e argomenti

● RETI IP E INTEGRAZIONE DEI SERVIZI ● RETI WIFI - CORSO AVANZATO ● FIBRA OTTICA - CORSO AVANZATO ● IMPIANTO MULTISERVIZIO - CORSO AVANZATO ● TEST FINALE

### Corso junior

Il corso Junior è stato progettato ad uso di giovani tecnici (neodiplomati o neolaureati) che intendano avviarsi alla professione nel campo delle installazioni ad elevato contenuto tecnologico, fornendo competenze di base in termine di reti di telecomunicazioni indispensabili per qualsiasi professionista del settore che intenda cogliere le occasioni che il mercato della nuova impiantistica offre.

Il superamento della prova finale dà accesso ad un albo messo a disposizione di aziende dell'installazione professionale o della componentistica alla ricerca di giovani qualificati da inserire nei loro quadri e da avviare alla professione.



### Corso senior

Il corso Senior è rivolto ai tecnici già in possesso dell'abilitazione alla professione (o inquadrati in un processo volto ad ottenerla, come previsto dall'art. 4 del DM 37/08). Obiettivo del Corso è quello di fornire informazioni approfondite in materia di reti e apparati di telecomunicazioni avanzate, propedeutiche a tutte le successive applicazioni "smart" degli edifici.

Il superamento della prova finale dà accesso automatico all'albo degli Smart Installer che viene condiviso con alcune aziende leader del settore e con alcune realtà della GDO che necessitano di installatori qualificati (si veda al riguardo la sezione benefit).



TECNOLOGIA

# Il business passa per la fibra ottica

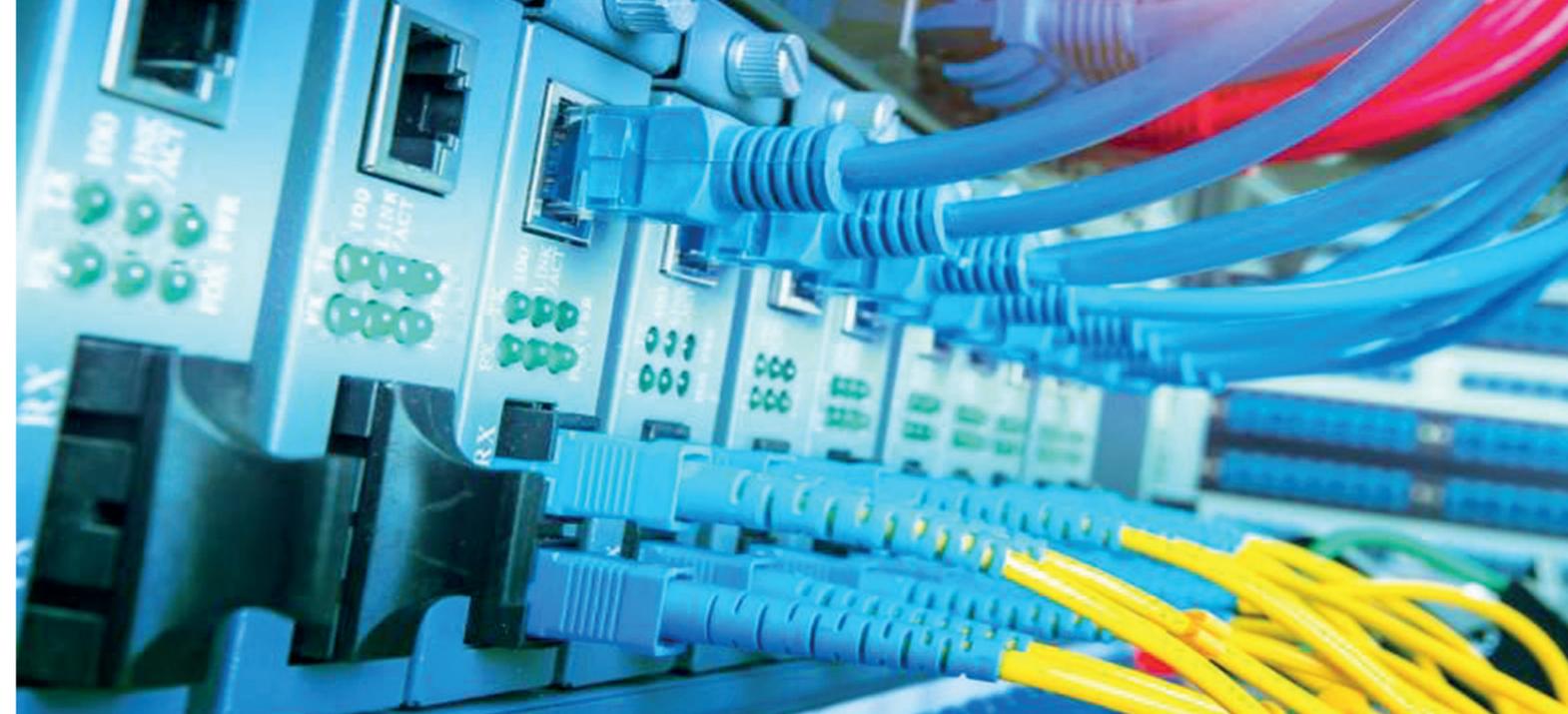
Solo lo Smart Installer che maneggia dalla A alla Z le problematiche e le opportunità della fibra ottica, sarà in grado di attuare gli interventi necessari alla realizzazione e al funzionamento di uno Smart Building



Fabrizio Bernacchi, responsabile del progetto di formazione Elettica Lab

Cablare edifici di ogni dimensione, compresi i grandi complessi residenziali; gestire professionalmente tutte le opportunità della fibra ottica; proporsi come tecnico-consulente di un'utenza sempre più differenziata. Di fronte a sfide del genere, tocca all'ingegner Fabrizio Bernacchi, formatore professionale di riconosciuta autorità grazie alla bella avventura intrapresa con "eCletticaLab", esprimersi come coordinatore scientifico di "Smart Installer", iniziativa che nel giro di un anno si è perfettamente tarata sui bisogni e sulle prospettive degli installatori italiani.

Ingegnere Bernacchi, alla vigilia di una nuova esperienza di Smart Installer, già salutata da un pieno successo di adesioni e da un'eco mediatica virtuosa, quale bilancio possiamo trarre dal primo anno



dell'iniziativa, che nel 2018 ha toccato Milano, Arezzo e Bari?

"Che l'idea ha fatto centro a un punto tale da far affiorare un identikit quanto mai completo e sfaccettato dell'installatore italiano, immesso nel mercato fortemente inedito e tutto da scoprire della Smart Innovation, ormai dilagante in tutto il pianeta, Italia compresa".

E che cosa si è capito dai corsi dell'anno passato?

"E' stata colta soprattutto una divisione fondamentale all'interno dei partecipanti ai corsi. Da una parte si sono presentati molti neofiti, anche sotto i trent'anni, dotati di una cultura teorica avanzata, e orientati a costruirsi una professionalità in un settore che ritengono trainante nell'economia del futuro. Dall'altra ci siamo confrontati con impiantisti di lungo corso, ma consapevoli di dover arricchire radicalmente la propria professionalità di fronte a mezzi e linguaggi in continua evoluzione".

Ci sono state ricadute nei programmi didattici di Smart Installer per il 2019?

"Soprattutto una, semplice quanto positiva. Mi riferisco all'attuale divisione del format in corsi per i senior, ovvero gli installatori di medio e lungo corso, e per gli junior, che intendono trovare un loro posto nel settore, a volte per la giovane età, altre volte perché sono soggetti interessati a ricollocarsi nel mondo del lavoro

acquisendo una nuova professionalità".

E c'è posto per tutti questi aspiranti Smart Installer?

"Sì, perché il mercato è effettivamente in espansione, ma a patto che quanti vogliono trovarvi posto acquisiscano competenze ben precise, sia per quanto riguarda la visione generale di questo lavoro, sia per i suoi specifici aspetti tecnologici".

Ovvero?

"Ciò significa che qualsiasi intervento si debba effettuare va generalmente ricondotto a un processo di semplificazione indispensabile per approcciare le abitazioni del nostro presente, dove tutto ruota, e ruoterà, attorno alla fibra ottica. La quale, se usata come si deve, integra molteplici servizi consumando meno energia".

Nel segno della sostenibilità, quindi.

"Assolutamente, sì. E' questa la filosofia che lo Smart Installer deve impegnarsi a divulgare, acquisendo lavoro finalizzato a un maggiore benessere dell'utenza".

Un processo virtuoso che ruota per buona parte attorno alla fibra ottica.

"Solo lo Smart Installer che maneggia dalla A alla Z le problematiche e le opportunità della fibra ottica, sarà in grado di attuare gli interventi necessari alla realizzazione e al funzionamento di uno Smart Building. Questo potrà chiamarsi

così dopo la sua cablatura e, in buona parte dei casi, dopo l'attivazione di una colonna montante a cui riferire tutti gli appartamenti dello stabile".

Si parla dunque di integrazione impiantistica?

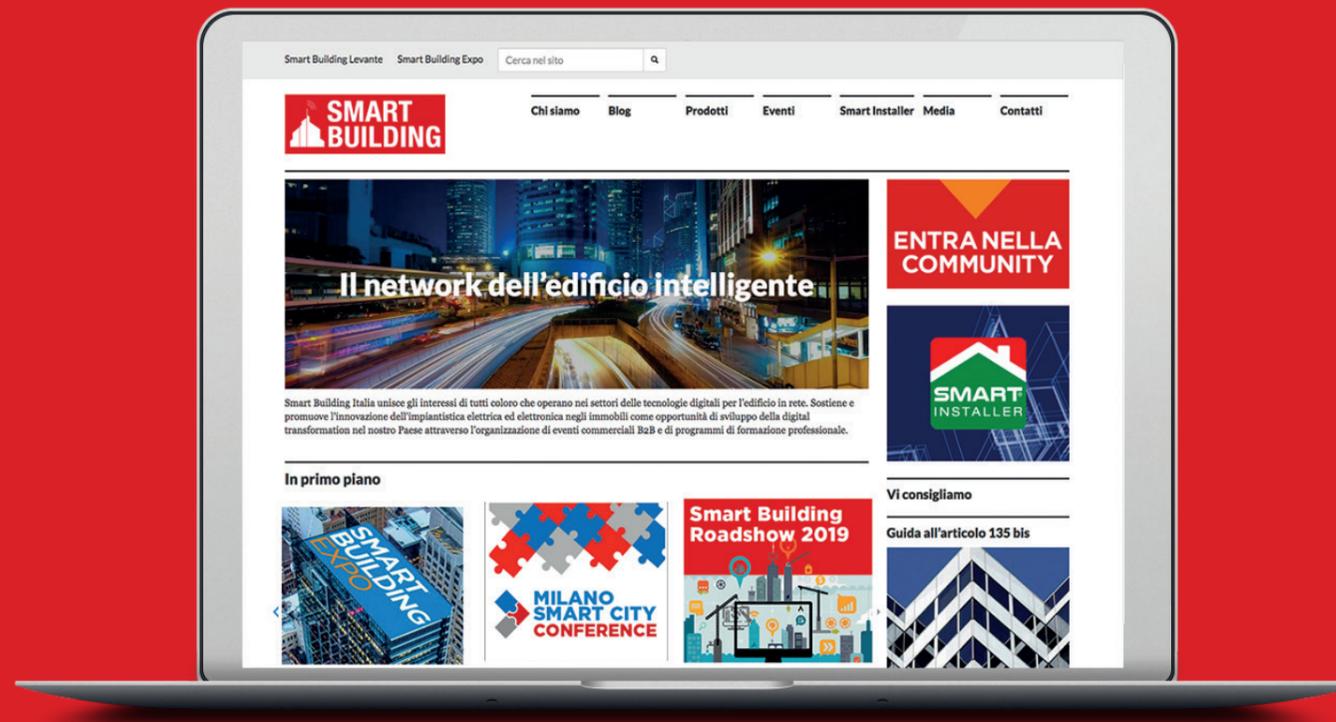
"Certo. Essa altro non è che la capacità di adottare diverse procedure di installazione convogliate in un unico impianto, a cui si farà riferimento per i più diversi tipi di servizio attivati in quell'edificio tramite la fibra ottica: non solo Tv e internet, ma anche illuminazione, videosorveglianza, citofonia e quant'altro caratterizza un sito abitativo dei nostri giorni".

In pratica, a cosa ci si riferisce?

"A impianti di ricezione passiva, realizzati step by step a condizione di rispettare sempre l'Internet Protocol nel cui rispetto si attua l'integrazione tecnologica".

Materia di studio obbligatoria per l'installatore, dunque, questo Internet Protocol.

"Sì, va mandato a memoria, così come vanno assimilati nei dettagli i testi della legislazione in materia, a cominciare dal Decreto Ministeriale 37 del 2008, che detta tutte le norme da seguire per effettuare un'installazione elettrica. Inizia da qui l'abito dello Smart Installer".



## L'EDIFICIO INTELLIGENTE. LA SUA VOCE.

La voce del mercato dell'edificio intelligente. Le notizie di mercato e di prodotto, le novità normative e tecniche, la documentazione per il lavoro.

La risorsa di marketing che presenta i nuovi prodotti e i servizi, indirizzando la comunicazione verso un motivato e preciso target di pubblico professionale.

Lo strumento che raggiunge chiunque si occupi di edificio intelligente, di integrazione, di efficientamento energetico. L'anima del mercato che favorisce il contatto tra aziende, progettisti e tecnici installatori.

# smartbuildingitalia.it

Il business è smart 365 giorni l'anno

### FIERE ICT

## Pentastudio e Comoli Ferrari insieme ancora più smart

Un accordo di collaborazione per lo sviluppo di eventi smart dedicati alla home and building automation

**P**entastudio e Comoli Ferrari daranno vita ad una stretta collaborazione fin dal 2019 per il lancio nel 2020 dell'Hub di Elettrica, la fiera biennale di Comoli Ferrari. È un accordo di ampia portata che mira a restituire all'Italia un evento di riferimento per tutti gli operatori di un settore strategico come quello della home and building automation e dell'integrazione impiantistica e per farlo unisce le forze di due esperienze di punta, come quella degli eventi "Smart Building" curati da Pentastudio e di "Elettrica", tradizionale evento fieristico biennale di Comoli Ferrari.

L'alleanza troverà espressione a Milano, scelta come location ideale, in virtù della sua forte vocazione all'innovazione, al suo carattere internazionale e alla sua centralità rispetto al distretto produttivo di riferimento.



“L'obiettivo è mettere assieme una visione alta, di cultura di prodotto e di formazione sulle nuove tecnologie, che ha sempre caratterizzato

le attività di Pentastudio, con un'anima fortemente orientata alle soluzioni e ai servizi tecnici, commerciali e finanziari di Comoli Ferrari – commenta **Luca Baldin, Project Manager di Pentastudio** –. La collaborazione su Smart Building Expo e la partnership sulla nuova Elettrica, che si realizzerà negli anni pari, ci consentirà ogni anno, in una delle grandi capitali europee dell'innovazione, di offrire al mercato un palcoscenico prestigioso per la condivisione di competenze e la promo commercializzazione dei prodotti, e di garantire nel contempo alle aziende espositrici un ritorno economico dell'investimento in tempo reale”.



“In un sistema fieristico frammentato e inutilmente concorrenziale come quello italiano – dichiara **Paolo Ferrari, AD di**

**Comoli Ferrari** - dovevamo dare un segnale innovativo alle aziende di un settore in forte crescita. Abbiamo deciso di unire il nostro progetto SMART con un'altra visione SMART, quella di Pentastudio in virtù della loro grande esperienza e di farlo nell'unica città italiana in cui un'operazione fortemente innovativa ha un senso. Per noi si tratta di valorizzare l'hub con cui stiamo connettendo un gran numero di operatori, grazie anche alle nostre 112 filiali e due centri di competenza 3E Lab, utilizzando la ventennale esperienza di Elettrica per dar vita a un progetto nuovo e affascinante.

L'obiettivo, ambizioso, è di riportare l'Italia al centro dello sviluppo e della diffusione delle nuove tecnologie, anticipando i trend, mirando a costruire una grande momento di integrazione di competenze in ambito building e city, convinti che questo costituisca il futuro su cui non solo gli addetti ai lavori, ma anche le istituzioni, dovranno misurarsi”.



Elettrica è la fiera biennale organizzata da Comoli Ferrari

## TENDENZE

# La svolta della domotica, da settore per le elite a mercato di massa

A questo sistema possono fare riferimento non i pochi privilegiati di una volta, ma le centinaia di inquilini di un normale condominio adattato ai tempi



Valeria Cicinelli, vicepresidente dell'associazione Energy Managers

L'ingegnere Valeria Cicinelli, vicepresidente dell'associazione Energy Managers, diventa interlocutrice ideale nel momento di dirimere più di una questione legata alle prospettive degli Smart Building e delle figure professionali necessarie per garantirne la più virtuosa funzionalità.

**Ingegnere Cicinelli, agli eventi Smart Installer di Bari e Vicenza lei interverrà sul tema Home and Building Automation, l'energia sotto controllo. A quale realtà rimandano le parole di questo titolo?**

“A un quadro in continua evoluzione, così rapido e ricco di aspetti, che l'installatore elettrico è obbligato ad aggiornare la propria conoscenza per offrire ai propri clienti le più efficienti e moderne tecnologie presenti sul mercato, mantenendo il controllo del rapporto qualità/prezzo”.

**I quali di cosa hanno bisogno?**

“Di professionisti del settore, progettisti e Smart Installer per l'appunto, in grado di conoscere profondamente tutte le opportunità oggi offerte dal mercato nell'ambito della Building Automation, e di



conoscerle bene in termini di prodotti e di prezzi. Senza la loro indispensabile opera di mediazione, il mercato degli Smart Building resta un mercato di nicchia e non può decollare nei termini più auspicabili in termini di utenza e prospettive di sviluppo”.

**Esiste quello che possiamo individuare come nocciolo della questione?**

“Sì, ed è rappresentato dalla rapida trasformazione di questo mercato nel giro dell'ultimo decennio”.

**Citando il titolo di un famoso film con Robert Redford e Barbra Streisand, "Come eravamo" da questo punto di vista?**

“Fino all'inizio di questo secolo esisteva un'ormai preistorica domotica, confinata nel settore del lusso, e riservata quindi a una clientela abbiente, in grado di dotare le proprie ville e residenze di sensori, impianti video e sistemi di illuminazione automatici che sembravano appartenere a un altro mondo rispetto a quello dei consumi di massa”.

**E poi cosa è accaduto?**

“Quello che accade con la tecnologia: lo sviluppo delle tecnologie digitali è stato così massiccio ed ha consentito immissione sul mercato di un'ampia scelta di materiali ed un abbattimento dei prezzi fino a coinvolgere non più una nicchia, ma una massa sempre più grande di utenti. Questa crescita si è sviluppata in parallelo al peso sempre più dominante acquisito dai temi della sostenibilità ambientale e del risparmio energetico, divenuti prioritari in un pianeta così inquinato”.

**Con quale risultato?**

“Che tutto sta diventando più Smart, a cominciare dalle Smart City di cui si parla con sempre maggiore frequenza, e dagli Smart Building, i palazzi e i complessi residenziali senza i quali le Smart City non potrebbero esistere”.

**Cosa caratterizza uno Smart Building?**

“Il fatto di essere un sistema integrato, dove coesistono in un'unica gestione impianti di riscaldamento, illuminazione, videosorveglianza, climatizzazione. Con la conseguenza che a questo sistema possono fare riferimento non i pochi privilegiati di una volta, ma le centinaia di inquilini di un normale condominio adattato ai tempi, compresa la signora Maria o il nonno Luigi che mai hanno sentito parlare di domotica in vita loro”.

**Come deve rivolgersi a questi utenti lo Smart Installer?**

“Animato da un forte e documentato spirito divulgativo, grazie al quale lanciare soprattutto un messaggio”.

**Quale?**

“Quello relativo al risparmio dei costi e alla sostenibilità dell'ambiente. Deve diffondersi l'idea che la Building

Valeria Cicinelli interverrà su “Home and Building Automation: l'energia sotto controllo”.

Automation non è un sistema per “giocare con la propria casa dal cellulare”, non è un ostentazione di tecnologia, quando invece si tratta di un sistema per tenere sotto controllo i propri consumi. Poter programmare la propria abitazione in funzione del suo reale utilizzo permette ai singoli utenti di gestire i propri consumi. La quotidianità di ognuno di noi è differente, le esigenze cambiano continuamente, gli orari e il numero di ore in cui ognuno di noi vive la propria abitazione è variabile. Gestire questa variabilità consente da un lato migliorare la qualità dell'abitare e dall'altro di risparmiare sul consumo di energia e sulla bolletta energetica”.

**Una mission qualificante.**

“Un mission importante, necessaria per far crescere il numero degli Smart Installer e per diffondere un sistema di vita”.

## STANDARD OPERATIVI

# Impianti di nuova generazione soluzione obbligata

Gli installatori sono fra i principali mediatori nel processo di valutazione e di scelta delle tecnologie per il controllo degli edifici



Diego Pastore

Diego Pastore di KNX Italia intervorrà su “Lo standard KNX per la domotica: perché adottarlo e come certificarsi”.

**N**on è immaginabile uno Smart Installer privo della più adeguata formazione relativa al sistema KNX, lo standard mondiale aperto per l'automazione della casa e dell'edificio. Acquistano perciò particolare rilievo le risposte che KNX Italia ha inviato alle nostre domande relative al progetto Smart Installer.

**Come potete raccontare, in sintesi, l'avventura di KNX nel mercato italiano? Rilevando quale tipo di accoglienza riservata allo standard KNX e alle sue caratteristiche universali, in grado di connettere in un unico sistema le più varie componenti di Building Automation coesistenti nello stesso immobile?**

“Il processo di diffusione ha avuto una crescita iniziale piuttosto lenta, in cui si è dovuto superare lo scetticismo pregiudiziale verso queste tecnologie da parte dei professionisti della filiera del mondo elettrico e termico. In questo contesto l'associazione KNX Italia ha intrapreso negli anni un'importante e determinante

opera di divulgazione, spiegandone vantaggi e benefici attraverso attività di comunicazione, formazione e informazione diffusa su tutto il territorio nazionale. Ad oggi KNX è ormai universalmente riconosciuto come l'infrastruttura intelligente e “nervosa” di un edificio che consente di controllarne tutte le funzioni di automazione e di operare come elemento di integrazione e coordinamento per tutti i sistemi presenti all'interno”.

**Con quale accoglienza, attualmente?**

L'interesse nei confronti dell'automazione di edificio sta ora crescendo, anche trainata dall'appeal degli assistenti vocali. Presto le persone si accorgeranno che soluzioni di questo tipo possono estendersi solo se interfacciate a impianti di nuova generazione. Il Training Center KNX Italia registra un boom di iscrizioni e crediamo che ciò sia da riferirsi alla ricerca della neutralità da parte dei professionisti, che vogliono formarsi a 360 gradi senza legarsi ad un brand. KNX è uno standard in grado di interfacciarsi sia con prodotti sia maturi che nuovissimi, e di qualsiasi marchio. Essendo scalabile e flessibile, è un protocollo che non invecchia. Accompagna professionisti e utenti finali nella scoperta del sorprendente mondo degli edifici automatizzati”.

**In quale modo state rivolgendovi all'indotto degli installatori? Con quali risultati finora ottenuti e puntando a quali prospettive a medio termine?**

“Gli installatori sono uno degli “anelli” principali nel processo di valutazione e di scelta delle tecnologie per il controllo degli edifici, in particolare per utilizzarle in luogo dell'impiantistica tradizionale. È per questo che gli installatori sono stati da sempre uno dei target principali delle attività di KNX



Italia, in particolare le attività di formazione con corsi di certificazione KNX, base e avanzati, al fine di aumentare il livello di consapevolezza e conoscenza delle potenzialità di KNX, e di assicurare elevati standard professionali per garantire un uso ottimo ed efficace della tecnologia stessa”.

**Quali sono le occasioni di incontro?**

“All'interno di KNX Italia è attivo, dal 2015, il Gruppo KNX Professionals. Lo scopo del Gruppo è quello di riunire i KNX Partner italiani, in modo che possano avere un punto di incontro, scambio e crescita professionale. Ci assicuriamo di offrire loro occasioni mensili e trimestrali di formazione, sotto forma di webinar tecnici, seminari professionalizzanti e incontri con i produttori. Inoltre, offriamo loro visibilità tramite un sito dedicato e campagne social, per fare in modo che l'utente finale - o il committente che intende installare un impianto KNX - possa trovarli facilmente e avere informazioni sulla loro expertise. Il gruppo sta decollando e speriamo che possa contare centinaia di unità nel prossimo biennio. È importante che la rete di professionisti raggiunga la giusta capillarità sul territorio italiano”.

**Cosa significa per KNX partecipare a iniziative che la città di Milano dedica ai temi della sostenibilità e dell'efficienza energetica?**

“KNX è la tecnologia abilitante per numerose applicazioni e per l'attuazione di numerosi obiettivi. Ormai da qualche anno, la sensibilità verso i temi dell'efficienza energetica e la decarbonizzazione sono sulla bocca di tutti, grazie anche alle numerose direttive europee che puntano

alla riqualificazione energetica dell'edificio. La tecnologia KNX si è presentata subito come la tecnologia standard abilitante per le funzioni di efficientamento energetico. In questo contesto l'impiantistica integrata è condizione necessaria ai fini dell'efficienza energetica negli edifici”.

**Quale consuntivo potete trarre dal Premio KNX dello scorso anno, e dai progetti KNX che hanno partecipato al concorso, giunto felicemente alla sua ottava edizione?**

“Il consuntivo è sicuramente molto positivo e conferma il trend anche rispetto alle precedenti edizioni, come dimostra l'aumento del numero dei partecipanti e del livello qualitativo dei progetti presentati. A testimonianza della diffusione di KNX e dell'aumento della professionalità dei professionisti coinvolti nei progetti, con particolare riferimento agli installatori. Nel 2018 abbiamo ricevuto 30 candidature: moltissime per le categorie efficienza energetica e strutture ricettive. La grande sorpresa del Premio KNX Italia 2018 è stata però la candidatura spontanea di tre istituti tecnici, uno dei quali ha anche vinto una menzione speciale”.

**La migliore delle sorprese.**

“Infatti, abbiamo deciso di creare una nuova categoria all'interno del nostro bando, proprio dedicata alle scuole. Il mondo sta cambiando rapidamente, i ragazzi sono già orientati ad aspettarsi ambienti e oggetti automatizzati e gestibili da remoto. Loro saranno, non solo i nuovi utenti, ma anche i nuovi installatori, ecco perché i docenti stanno cercando di integrare KNX nei propri programmi. Noi crediamo pienamente in questo approccio, che inseguiamo da anni.

È quindi giusto che l'associazione si dimostri ricettiva e aperta alle esigenze di questa importantissima categoria di interlocutori”.

**Cosa significa per KNX Italia un'opportunità come Smart Building Expo 2019?**

“Per la nostra associazione partecipare a Smart Building Expo significa accedere a una vetrina dove far capire che per progettare e realizzare un edificio Smart è necessario installare al suo interno infrastrutture tecnologiche abilitanti per le funzioni di gestione e controllo e che, allo stesso tempo, lo mettano in connessione con la rete IoT con la quale scambiare dati per avere servizi ed elevare il comfort delle persone che in esso vivono. Per Smart Building significa potersi fregiare di una partnership tecnologica con un standard che in 30 anni è diventato il riferimento di ogni costruttore di dispositivi per l'automazione d'edificio. Smart Building Italia 2019 rappresenta per KNX Italia un'ulteriore opportunità di elevare il livello qualitativo e professionale degli installatori”. Per tutte queste ragioni abbiamo deciso di patrocinare l'edizione 2019 della fiera dell'innovazione Smart Building Expo.

**E quindi?**

A tal fine l'Associazione parteciperà allestendo un proprio stand, in cui si darà evidenza delle potenzialità di KNX attraverso pannelli dimostrativi e documentazione specifica, e organizzando un convegno sull'IoT dal titolo “IoT Revolution con KNX: cosa perde chi non la persegue”, occasione di aggiornamento per i professionisti sull'evoluzione della tecnologia KNX per rispondere ed integrare le proprie applicazioni a quella che viene ormai identificata come una rivoluzione in pieno corso”.

**Diventiamo  
partner.**

**Rivendi o  
installa  
Cheapnet  
Wireless.**



Diventa  
**Rivenditore**

Scopri i vantaggi delle nostre **provvigioni**  
e della nostra **copertura nazionale**.

Diventa  
**Installatore**

**Alta qualità e installazione garantita**  
per i propri **clienti/vendite**.

**0585 09 30 30**

Oppure via mail [info@cheapweb.it](mailto:info@cheapweb.it)



**eolo** Internet dove  
gli altri non arrivano

### Le tappe

- 3 luglio Busto Arsizio (VA)
- 4 luglio Treviso
- 12 settembre Udine
- 19 settembre Lazise (VR)
- 3 ottobre Torino
- 10 ottobre Novara

## Un roadshow di EOLO lancia gli impianti multiservizio

Al via il nuovo roadshow di EOLO

In queste settimane molti avranno potuto apprezzare una massiccia campagna di comunicazione di EOLO, azienda leader in Italia nel campo della connettività FWA (Fixed Wireless Access), dedicata ai piccoli comuni in aree in digital divide o speed divide, ovvero in zone in cui la connettività internet spesso e la banda larga quasi sempre, è un sogno di difficile realizzazione, costituendo anche una delle ragioni dello spopolamento di territori altrimenti bellissimi, di cui è ricca l'Italia. Mission dell'azienda di Busto Arsizio è, infatti, "arrivare dove gli altri non arrivano" e assicurare un servizio che è oggi una commodity irrinunciabile, specie dalle nuove generazioni.

Una strategia aziendale che ora si va a fondere con l'opportunità di dotare sempre più condomini di quelli che in gergo si chiamano "impianti multiservizi

in fibra ottica", dal momento che proprio l'abbinata connettività WFA e distribuzione in fibra consente di assicurare servizi altamente performanti anche in aree disagiate a costi assolutamente competitivi.

Da tempo si attendeva che un operatore Telco si facesse promotore dello sviluppo di quegli impianti previsti dall'art 135 bis del T.U. dell'edilizia e non è un caso che ciò avvenga grazie ad un operatore come EOLO che ha il suo core business in aree di modesto interesse da parte dei grandi colossi delle telecomunicazioni. Questo, quindi, costituisce un segnale importante per lo sviluppo dei sistemi di distribuzione in fibra dei segnali digitali e da qui nasce l'idea di un roadshow che prenderà avvio il 3 luglio presso la sede di EOLO (Busto Arsizio - VA), per poi estendersi a tutto l'arco pedemontano alpino, ritenuto un mercato

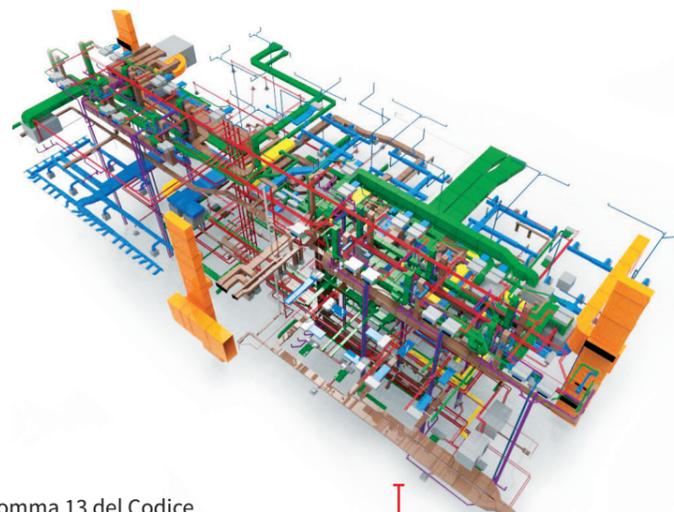
potenzialmente interessantissimo per queste tecnologie. Nel mettere mano a questo roadshow e a questo nuovo progetto di sviluppo, EOLO si è fatto affiancare da aziende complementari attive nel campo degli impianti di distribuzione in fibra, come Tecno Fiber, e dei servizi accessori alla connettività che i nuovi impianti consentono di attivare, come la statunitense A & Tech Group.

Il roadshow ha come principale obiettivo quello di comunicare le opportunità aperte dell'abbinata FWA-Fibra Ottica lato utente finale, ma guarda con attenzione al mondo degli amministratori di condominio e dei tecnici dell'installazione come fondamentali mediatori tecnologici.

## REGOLAMENTI

# Ruolo e compiti dell'installatore nel nuovo codice degli appalti

Con l'introduzione della tecnologia BIM è possibile aggiornare il metodo della gestione dell'opera, con l'obbligo per l'impresa appaltatrice di consegnare il modello virtuale dell'opera eseguita



Architetto Pasquale Iacovone  
BIM Manager Edilportale.com Spa

Pasquale Iacovone interverrà su “Ruolo e compiti dell'installatore nel nuovo codice degli appalti”.

L'articolo 23 comma 13 del Codice degli Appalti prevede che le stazioni appaltanti possano già richiedere per tutte le nuove opere e per interventi di recupero, riqualificazione o varianti, l'uso di metodi e strumenti elettronici specifici, quali quelli di modellazione per l'edilizia e le infrastrutture, allineandosi al mercato globale nel quale l'uso di tali metodi e strumenti è consolidato da anni. Il DM 560/2017 sancisce l'obbligatorietà del BIM nel settore degli appalti pubblici: il provvedimento disciplina l'obbligo di bandire le gare d'appalto e di progettare le opere pubbliche con il Building Information Modeling a partire dal 2019 per opere superiori a 100 milioni di euro e via via per importi minori fino al 2025, anno in cui il BIM diventerà obbligatorio per ogni opera pubblica.

Inoltre, il DM 560/2017 individua gli adempimenti preliminari, l'interoperabilità e il capitolato. La novità, rispetto alle tradizionali esecuzioni dei lavori, consiste nell'aver introdotto l'utilizzo di piattaforme interoperabili che consentono ai diversi attori che interagiscono nella progettazione, esecuzione e futura gestione del manufatto di collaborare in maniera

Il DM 560/2017 sancisce l'obbligatorietà del BIM nel settore degli appalti pubblici

sincronica e simultanea, ognuno per le proprie finalità, sul modello digitale archiviato nell'ambiente di condivisione dei dati (ACdat).

## BIM per gli installatori, cosa cambia in un appalto?

Con l'introduzione della tecnologia BIM aggiornano il metodo con cui gestiscono la costruzione dell'opera; l'impresa appaltatrice non dovrà più preoccuparsi soltanto della sua esecuzione e della consegna degli elaborati as-built in 2D ma dovrà anche consegnare il modello virtualizzato, geometrie e informazioni, dell'opera eseguita.

Attraverso il capitolato informativo (disciplinare di gara BIM), l'ente appaltante descrive gli obblighi gravanti sull'appaltatore, a seguito dell'offerta formulata, inerenti alla metodologia BIM, che dovranno essere adempiuti. L'attività



di digitalizzazione svolta dall'impresa appaltatrice dovrà essere conforme agli standard per la modellazione BIM parametrica adottata dalla stazione appaltante, come ad esempio la norma internazionale ISO 19650, quella italiana UNI 11337 o anglosassone PAS 1192.

L'appaltatore ha l'obbligo, in fase di gara, di predisporre l'offerta per la gestione informativa: oltre ad apportare migliorie rispetto al disciplinare di gara BIM, deve esplicitare lo schema dei flussi delle informazioni, gli hardware e i software utilizzati, le figure professionali coinvolte, l'infrastruttura web per la condivisione dei dati (agganciati al modello virtuale possiamo avere le schede di prodotto, le certificazioni, la scheda di montaggio, la scheda di manutenzione ecc).

All'aggiudicazione della gara, l'appaltatore dovrà redigere il Piano di gestione informativa o 'BIM execution plan', dettagliando, in accordo con la stazione appaltante, l'offerta per la gestione informativa.

Ad opere ultimate, l'appaltatore dovrà consegnare il modello BIM as-built dell'opera costruita. In alcuni casi, nel capitolato informativo viene richiesto all'appaltatore di fornire modelli BIM per la gestione dell'opera post costruzione, il Facility Management. Per soddisfare gli obiettivi richiesti dal Facility Management, l'opera virtualizzata conterrà informazioni su, ad esempio: data di installazione, installatore, tempi di usura del componente, data di previsione per la manutenzione, ecc. Attraverso l'impiego di specifici software e tecnologie IoT (Internet of Things), è possibile installare sensori che consentono di trasferire ad una centrale dati, ad esempio, le ore di utilizzo di un apparecchio meccanico o l'alert per un arresto improvviso. L'impresa installatrice, quindi, è responsabile della restituzione digitale dell'opera costruita e deve avere in organico tecnici e progettisti altamente specializzati in BIM.

**Il cantiere progettato e gestito in BIM**  
La migrazione al BIM non deve essere dettata solamente dagli obblighi di legge

**BIM**  
È una tecnologia model-based collegata a un database contenente le informazioni del progetto e la rappresentazione grafica, la documentazione per la costruzione e le analisi.

ma dalla consapevolezza di come le tecnologie digitali possono ridurre i costi, i tempi, gli sprechi e gli errori, migliorare la qualità della progettazione, l'organizzazione dei flussi di lavoro e la gestione del costruito prima che l'opera venga inserita nel contesto urbano e territoriale.

Ad esempio, prima che l'opera venga eseguita, tramite simulatori digitali, si può riprodurre e intercettare il calcolo delle interferenze: il software intercetta le collisioni tra le componenti, ad esempio un elemento strutturale che si interseca con un componente impiantistico, e consente, in fase di cantierizzazione, il rispetto dei tempi definiti dal Gant e del piano economico finanziario.

■ HIGECO ENERGY

## Lo smart gateway per l'energia

HSI+ è lo smart gateway di Higeo Energy, marchio di Higeo Srl, che permette di monitorare direttamente i consumi dai contatori di e-distribuzione e l'eventuale autoproduzione di energia.



HSI, Gateway di conversione per la lettura diretta dei contatori di e-distribuzione e accesso ai dati via RS485

Stiamo parlando di **HSI+ di Higeo Energy**, prodotto che fa parte di una gamma dedicata all'analisi energetica e primo prodotto del genere sul mercato italiano. HSI+ è un gateway in grado di acquisire in maniera diretta i dati dai contatori elettronici in bassa tensione (BT) prodotti e tele-gestiti da e-distribuzione (ENEL), sia monofase che trifase, e renderli accessibili da remoto tramite protocollo modbus TCP/IP e server FTP remoto. Tutti i dati possono essere poi consultati dai dispositivi mobili tramite app dedicata. È una soluzione che può essere utilizzata in diverse situazioni. Alcune catene commerciali già lo hanno adottato, insieme ad altri strumenti prodotti da Higeo, per monitorare in maniera centralizzata, oltre al consumo



HSI+, gateway di conversione per la lettura diretta dei contatori di e-distribuzione e la condivisione dei dati in remoto

dei punti vendita anche la climatizzazione, l'illuminazione e il contatore generale. Nell'energy management per le PMI, HSI+ consente di avere sotto controllo il contatore generale e-distribuzione oltre alle utenze primarie.

Nella Building Automation, installato in condomini o appartamenti, permette la gestione dei dati generali del contatore e di eventuali fonti di produzione energetica, come un impianto fotovoltaico. Di rapida e facile installazione l'innovativo gateway proposto da Higeo Energy permette di conoscere, anziché i consumi stimati, quelli reali, dato che aggiorna i dati provenienti direttamente dal contatore e-distribuzione con una frequenza media di 15 minuti.

HSI+ è di facile lettura, è accessibile via app dedicata o tramite protocollo modbus TCP/IP e i dati possono anche essere inviati ad un server FTP remoto. Nel caso di clienti prosumer, cioè consumatori che sono anche produttori di energia elettrica, HSI+ può rendere disponibili i dati sia del contatore di scambio che di quello di produzione.

Per ulteriori informazioni  
[www.higeoenergy.com](http://www.higeoenergy.com)



# LETTURA DIRETTA CONTATORI e-distribuzione

VIENI A TROVARCI A  
SMART BUILDING EXPO!  
Fiera Milano Rho  
13-15 NOVEMBRE 2019





Il mercato italiano della "casa connessa" è infatti cresciuto nel 2018 del 52%, raggiungendo 380 milioni di euro; di questi, il 35% (130 milioni di euro) è rappresentato dalle "soluzioni per la sicurezza".  
(Fonte essecome/securindex.com)

Un ruolo sempre più cruciale viene esercitato dal "controllo del sistema di sorveglianza", che rappresenta la quota maggiore di un indotto che continua a crescere a ritmi elevatissimi

**TOWARDS SECURITY, VERSO LA SICUREZZA**

# Un mercato enorme che impone formazione

È sotto gli occhi di tutti che la Digital Transformation sia ormai un processo completato a livello globale. Non c'è funzione produttiva, funzionale o personale che non sia interessata e sia stata adeguata alla digitalizzazione. Senza entrar nel merito dei tanti vantaggi e dei pochi (ma pesanti) svantaggi di questa trasformazione, osserviamo che, tra i suoi effetti, c'è anche un'estensione praticamente illimitata delle finalità e delle prestazioni dei prodotti e/o sistemi tecnologici. Estensione che comporta un simmetrico allargamento delle competenze e delle opportunità per i produttori di dispositivi

ma, soprattutto, per chi li integra in sistemi che erogano servizi per gli utilizzatori finali. Se questo è vero in generale, si deve tuttavia sottolineare che per gli impianti degli edifici la digitalizzazione ha semplicemente accelerato il processo di integrazione tra applicazioni diverse, partito da molto lontano già nell'era analogica, come ben sanno tutti gli operatori della filiera. Internet ha solo facilitato il dialogo tra i dispositivi, facendo nascere nel mondo del Building la domotica, termine con il quale si definiscono le applicazioni di integrazione e automazione degli edifici consentite dalla connessione in rete.



Tra queste applicazioni è compreso anche il "controllo del sistema di sorveglianza" che, del resto, rappresenta la quota maggiore di un settore che sta crescendo a ritmi elevatissimi. Come riporta Edilportale, il mercato italiano della "casa connessa" è infatti cresciuto nel 2018 del 52%, raggiungendo 380 milioni di euro; di questi, il 35% (130 milioni di euro) è rappresentato dalle "soluzioni per la sicurezza".

Questi tassi di crescita, quasi anomali nell'attuale fase economica del Paese, sono almeno in parte spiegabili con il ritardo accumulato negli anni passati dalla diffusione dei sistemi domotici (e di sicurezza in particolare), associato all'attuale maggior interesse degli italiani per l'argomento, come aveva evidenziato la ricerca IPSOS del 2017. Su 100 persone intervistate, il 73% ha dichiarato di avere un sistema di sicurezza, di cui il 46% è dotato di "almeno un sistema tecnologico" ma solo il 4% di un "sistema domotico integrato ai sistemi di allarme", contro il 90% con "almeno un sistema tradizionale" (porte blindate, infissi, casseforti).

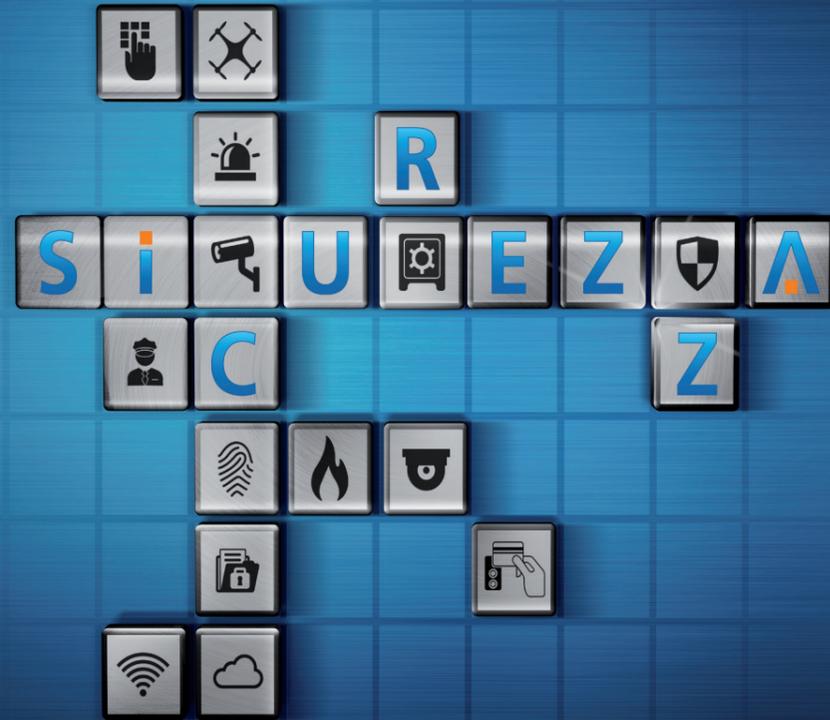
In valori assoluti, a fronte delle stime che almeno il 50% dei 35 milioni di unità abitative censite dall'Agenzia delle Entrate sia occupato da cittadini con esigenze di sicurezza, si può quantificare in oltre 7,5 milioni di abitazioni il bacino potenziale di sistemi tecnologici da installare nelle case nei prossimi anni.

Anche senza contare gli altri ambiti della domotica, si tratta di un mercato enorme che, se da una parte spiega l'interessamento delle multinazionali del settore per l'Italia, dall'altra dovrebbe rappresentare un potente stimolo per la crescita e la qualificazione delle competenze degli operatori nostrani della filiera.

I sistemi di telecontrollo sono al centro di un boom commerciale senza precedenti nel mercato della smart home

IN UNA PAROLA, TANTE SOLUZIONI.

sferica.net



**SICUREZZA**  
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

IN CONTEMPORANEA CON  
**SMART  
BUILDING  
EXPO**

DOVE PRODOTTI E STRATEGIE CREANO SOLUZIONI

FIERA MILANO, RHO • 13-15 NOVEMBRE 2019

f t in | [www.sicurezza.it](http://www.sicurezza.it)

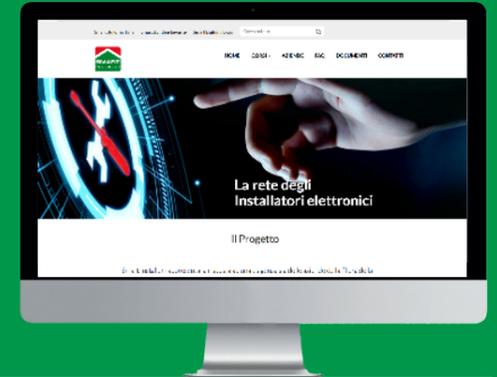
INTERNATIONAL NETWORK



ORGANIZZATA DA



# Smart Installer



## La rete degli installatori elettronici

Iscriviti ai corsi di formazione e  
aggiornamento [smartinstaller.it](http://smartinstaller.it)



Info **Pentastudio**  
Tel. +39 0444 543133  
[info@smartbuildingitalia.it](mailto:info@smartbuildingitalia.it)  
**smartinstaller.it**



# Fiera Milano, Rho **13-15 novembre 2019**

La fiera italiana per la system integration  
e la home and building automation

**SMART  
BUILDING  
EXPO**

In contemporanea con

**SICUREZZA**  
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

Smart Building Expo è un evento

**Pentastudio**  
marketing & comunicazione

  
**FIERA MILANO**

Segreteria commerciale **Pentastudio** Tel. +39 0444 543133 [info@smartbuildingexpo.it](mailto:info@smartbuildingexpo.it) [smartbuildingexpo.it](http://smartbuildingexpo.it)    