

2021: LE AUTOMAZIONI CHE VERRANNO

Letizia Di Peppo

A fronte di un calo significativo di investimenti e fatturato, le aziende del settore delle automazioni puntano sulla connessione e sui rinnovati comportamenti di acquisto dei consumatori, come strategia per dimenticare il 2020





È un'enorme ferita quella che la pandemia da coronavirus ha lasciato sull'economia italiana del 2020: un anno che rimarrà indelebile nella storia mondiale facendoci scoprire quanto sia instabile il nostro sistema economico. Sono pochissime le aziende che non hanno registrato un decremento di fatturato importante che, sebbene in parte assorbito dall'utilizzo degli ammortizzatori sociali, avrà indubbiamente risultati di esercizio di molto inferiori alle aspettative. Per quanto riguarda il settore "Infissi motorizzati e automatismi per serramenti", tema della nostra nuova inchiesta, merita attenzione il confronto tra i dati del periodo 2018-2019 con quelli dei primi sette mesi del 2020, resi noti dall'Ufficio Studi di Anima. Crollano i valori della produzione (-8,6%) nel 2020 a fronte di un aumento pari all'1,4% dal 2018 al 2019. In pratica siamo passati da 572 mln di euro nel 2018 a 580 del 2019 per poi decrescere a 530 mln euro a luglio 2020. Anche le esportazioni hanno subito un deciso calo: dai 445 mln euro del 2018 - che rialza nel 2019 di +1,6% - si scende a 415 mln euro nel 2020 (-8,2%). I livelli occupazionali aumentano leggermente tra il 2018 e il 19 (+0,5%) passando da 2.025 a 2035 unità ma restano stabili nel 2020 (2.035). Infine, gli investimenti restano costanti e sono pari a 9,42 mln di euro per tutti i tre anni. In questo indubbio momento di tensione, la chiave di svolta del futuro è l'innovazione.

L'INCHIESTA

L'inchiesta di questo mese vuol fare un quadro generale di un settore piuttosto vasto che comprende automazioni per ingressi siano essi porte automatiche pedonali o portoni industriali, gestione automatica degli accessi, attuatori per serramenti e schermature solari. Nell'articolare le loro riflessioni, i nostri attori si sono concentrati sui pro e i contro dell'attuale situazione evidenziando le loro strategie. A fronte di un calo significativo degli investimenti per i settori del retail e dell'HoReCa, la sensibilità verso l'automazione degli ingressi è aumentata per gli uffici e soprattutto nel settore ospedaliero. Queste le parole di Paolo Bordogna, direttore marketing e comunicazione di **Assa Abloy Entrance**



Paolo Bordogna,
direttore marketing
e comunicazione di
Assa Abloy Entrance
Systems

Systems che commenta: "Siamo ancora lontani dalla diffusione dell'automazione propria dei paesi del nord Europa, ma speriamo che i progettisti si rendano conto dell'importanza di un ingresso automatico non solo per motivi di igiene ma anche per il controllo della temperatura e in generale di un migliore comfort. Il virus è infatti veicolato dalla contaminazione delle superfici e tra queste troviamo maniglie e profili che, soprattutto nelle aree d'intenso traffico, rappresentano un'importante fonte di contagio". La porta automatica diventa così un filtro per regolare l'accesso delle persone sulla base di criteri di controllo (ad esempio la presenza della mascherina o la temperatura al di sotto di 37,5 °C). "Anche il people counting, ovvero il conteggio delle persone all'interno di un locale può essere facilmente collegato a un ingresso automatizzato dotato di semafori o pannelli informativi per limitare l'affollamento delle aree critiche", conclude Bordogna. Massimo Mola, direttore commerciale **Faac** racconta come durante il lockdown di primavera, la sua azienda abbia messo a disposizione prodotti ad hoc per integrare e aggiornare le funzioni delle diverse tipologie di porte e automazioni e consentire così nuove applicazioni quanto mai utili nel difficile contesto della pandemia. "L'esigenza di controllare i flussi dei clienti nei punti vendita (con il conteggio delle persone, la gestione delle code ai varchi o alle porte, il controllo del numero di presenti), insieme a quella di entrare o uscire dalle porte senza toccare nulla e a mani libere, ha segnato la fase della prima riapertura e sta diventando ora una costante nel mercato degli ingressi automatici". Alle aziende e al mondo del lavoro Faac ha offerto soluzioni flessibili con applicazioni da installare su porte automatiche esistenti, su porte battenti manuali, su varchi e accessi: "Servono, ad esempio, ad autorizzare l'ingresso dopo aver verificato la temperatura, a contare le persone presenti, ad aprire e chiudere ogni tipo di porta senza toccare pulsanti e maniglie, a impedire di accedere a un locale se non si fa parte dell'azienda o se si supera l'affollamento consentito", conclude Mola. "La riduzione di fatturato che gli operatori della filiera del serramento hanno subito nel 2020 (valori che variano dal -20% al -5%) si concentra maggiormente sui canali che forniscono la prima installazione", dichiara Giacomo Montanari, **Cisa** Sales Manager Italia, "mentre la contrazione è stata più ri-



Debora Ortolan, responsabile
marketing di Aprimatic



Carlo Cremonini,
responsabile qualità
e customer service di
Aprimatic

dotta nei canali che forniscono il mercato della sostituzione e della ristrutturazione". Tuttavia, si mostra confidente per la ripresa della domanda nel prossimo biennio 2021-2022 grazie al "recente Decreto legge che ha prolungato l'accesso all'incentivo del 110% fino a dicembre 2022". "Covid-19 ha costretto le persone a passare più tempo in casa", dichiara Francesco La Fortezza, Sun Shading Solutions Product Portfolio & Program Manager di **Nice**, stimolando il loro interesse per il maggior comfort e spingendole a investire nell'automazione e nella smart home; in questo senso, il mercato è stato positivamente influenzato ed è mediamente in crescita". Si concentra sul risparmio energetico collegato a una porta automatica, Fabio Guelpa Piazza Sales Area Manager di **Sesamo**: "Un locale o un edificio dotato di porte automatiche ha una maggiore efficienza in quanto gli automatismi sono progettati per richiudersi nel minor tempo possibile. L'obiettivo degli automatismi è quello di ottimizzare i tempi di apertura/chiusura tali da evitare dispersioni di energia". Simone Ferro, sales manager di **Somfy** svela una vivacità del mercato, per certi versi inaspettata: "che ci ha consentito di chiudere il 2020 addirittura in crescita rispetto al 2019, un risultato nemmeno lontanamente prevedibile solo pochi mesi fa". E vede un 2021 rosa: "Le prospettive sono buone se consideriamo come bussola due elementi: i comportamenti d'acquisto dei consumatori finali (sempre più orientati a investire nella propria casa) e gli incentivi che dovrebbero sostenere la domanda", termina. Rimbalzo immediato del settore dopo la riapertura dei cantieri a maggio 2020. Queste, in sintesi, le considerazioni di Francesco Monaco, direttore commerciale **Topp**: "Dopo aver scontato un inevitabile rallentamento dovuto al blocco delle attività, il lavoro ha ripreso un ritmo di crescita che ci ha consentito di recuperare quanto perso nel periodo di inattività".

INNOVAZIONI TECNOLOGICHE

La nuova frontiera dell'automazione è senza dubbio la connessione: aumenta l'utilizzo di App su smartphone dedicate al controllo/gestione dei dispositivi di accesso sia per quanto concerne le porte automatiche che per l'automazione completa della casa tramite un unico sistema di comunicazione. **Assa Abloy** ha recentemente siglato un accordo con la so-



Luca Stefani,
Project & Locking
System Evva Italia

cietà coreana LG, leader dei pannelli Oled: "A breve vedremo porte automatiche trasparenti che trasmettono filmati personalizzati per la clientela", dichiara Paolo Bordogna. "Inoltre, la capacità delle porte automatiche (pedonali e industriali) di connessione in rete e di trasmissione dei dati sul loro stato così come sulla frequenza degli accessi rappresenta l'IoT e Assa Abloy è all'avanguardia su questa tematica". Gestione accessi da remoto è l'ultima frontiera per **Evva Italia**. Ce lo spiega Luca Stefani, Project & Locking System: "Mancava all'interno della nostra gamma un prodotto che eliminasse la consegna fisica della chiave. Nio Zen rappresenta la soluzione ideale per soddisfare le esigenze di quelle strutture ricettive che vedono nell'installazione di applicazioni sullo smartphone una problematica nella fruizione da parte dei clienti. Il futuro dell'automazione dei serramenti seguirà dunque questa strada: sempre più integrazioni con i grandi player di intelligenza artificiale (Google, Amazon, Apple, ecc.)". Le nuove proposte di **Faac** sono soluzioni smart che interagiscono, ovunque da remoto, con le automazioni, rendendo più rapido e sicuro il lavoro dell'installatore/professionista: "L'installatore può effettuare diagnosi, verificare anomalie e realizzare piccoli interventi a distanza e conservare lo storico dell'automazione", spiega Massimo Mola. Anche l'utente finale beneficia di questa tecnologia "disponendo di una app dall'interfaccia semplice, attraverso cui può comandare, via smartphone, le automazioni di case, condomini, uffici, aziende, negozi, gallerie commerciali, controllarne lo stato e decidere a chi assegnare i diritti di accesso". Da sempre in prima linea nell'innovazione, già da alcuni anni **Cisa** investe nello sviluppo di soluzioni smart, dotate di scheda elettronica e motore, e gestibili attraverso app, smartphone e device contactless. "Con il crescere dell'integrazione elettronica", interviene Luca Menegolo Cisa NPD Engineer, "l'EMEA Testing lab, ente accreditato che certifica la sicurezza meccanica ed elettronica dei prodotti Cisa e del gruppo Allegion, si è recentemente dotato di una camera anecoica di ultima generazione per la misurazione delle onde elettromagnetiche emesse dai dispositivi, oltre a occuparsi di cyber security per la protezione dei dati sensibili". Automazione completa della casa tramite un unico sistema di comunicazione, questa la previsione del futuro del settore da parte di Cinzia Bon-



Luca Menegolo, NPD
Engineer Cisa



Massimo Mola, direttore commerciale di Faac

fieni, responsabile commerciale **Meccatronica Automazioni**.

“Lo staff di R&D sta valutando chi sarà l'attore principale di questo mercato e sta già preparando tutti i propri sistemi al dialogo e l'interazione con i principali futuri sistemi di gestione”, conviene. Forte integrazione verso la domotica: “La nostra azienda ha iniziato lo sviluppo di un nuovo software di programmazione telecomandi per la gestione accessi via radio per utenze residenziali, condominiali, dove sarà possibile la gestione degli impianti tramite App scaricabile sia su piattaforma Android che Ios”, dichiara Debora Ortolan, dal marketing di Aprimatic. Vede il futuro dell'automazione “fortemente legato al benessere delle persone e del pianeta”, Francesco La Fortezza, **Nice**. “Con questo obiettivo, quindi, ci si concentra su facilità di installazione e manutenzione, smart home, bassa rumorosità e sostenibilità”.

Dello stesso avviso Simone Ferro, **Somfy**, per il quale: “la tecnologia per la casa è oggi sempre più al servizio del cliente finale. Alleanze e compatibilità diventano, in maniera crescente, un fattore critico di successo”. Infine, dalle parole di Francesco Monaco, **Topp**, scopriamo che “ci potrà essere un'ulteriore crescita nel comparto dei sistemi per evacuazione fumo, con la richiesta di soluzioni tecniche più performanti, mentre nell'ambito della ventilazione naturale potrebbero aprirsi nuove possibilità anche nel settore residenziale se saremo in grado di fornire soluzioni tecniche ed estetiche adeguate”.

QUANTO CONTA IL BIM?

Il BIM è un processo che fornisce ai professionisti le informazioni approfondite e gli strumenti per pianificare, progettare, costruire e gestire edifici e infrastrutture nel modo più efficiente, tramite l'aiuto di un software. Grazie al BIM tutti i dati rilevanti possono essere raccolti, combinati e collegati digitalmente.

Assa Abloy Entrance Systems nel 2020 ha vinto il primo premio del BIMobject LifeTime Achievement Award: “Tutti i prodotti dell'azienda sono disponibili come BIM object nelle librerie on line specializzate. Non appena il mondo dei progettisti si renderà conto dei vantaggi che si ottengono in termini di tempo con il BIM, non potrà più tornare indietro”, dichiara Paolo Bordogna.

“Crediamo moltissimo nel BIM, al punto da investire per la realizzazione di librerie BIM per tutti i nostri prodotti, a cominciare dagli ingressi automatici”, così Massimo Mola, **Faac**. “In questo modo vogliamo mettere al più presto a disposizione degli studi di progettazione i file delle nostre soluzioni per poterle includere nelle loro proposte create con il BIM”. “È importante essere al passo con gli strumenti necessari al progettista, che è il primo soggetto interessato alla ricerca di soluzioni al tempo stesso funzionali al suo progetto ma anche facilmente fruibili. In questo senso abbiamo già provveduto a rendere disponibili i nostri disegni in versione BIM”, chiosa Monaco, **Topp**. Non è altro che un tassello della grande rivoluzione digitale del settore delle costruzioni, così sul BIM Fabrizio Galegati, Cisa Regional Specification Leader Italy & Spain per il quale “la sfida più grande sarà quella di aiutare i progettisti a evolvere le proprie abitudini in merito alla progettazione dei varchi e alla gestione degli abachi. Il door hardware rappresenta un problema molto complesso. Esiste un'ampia varietà di componenti che possono essere installati su qualsiasi porta e una varietà di prodotti che possono essere utilizzati per una qualsiasi di queste. Dal punto di vista progettuale, il problema più grande è rappresentato dal coordinamento di tutte le informazioni”.

ASPETTI RILEVANTI E RECEPIMENTO DELLE NORMATIVE

Sono molteplici le norme alle quali sia produttori sia installatori e posatori devono attenersi. Le porte automatiche, nel loro insieme di automatismi e anta, sono macchine a tutti gli effetti e come tali rientrano nella Direttiva Macchine 2006/42/CE e devono rispondere alle norme EN 13241, EN 12453 EN 12445 e EN 16005.

La EN 16005 (2013) relativa alla sicurezza dei varchi automatici rappresenta la norma principale del settore e ha portato installatori e posatori a seguire linee guida ben precise in fatto di installazione. La norma concerne la sicurezza in uso delle porte pedonali motorizzate utilizzate sia in normali ingressi sia in vie di fuga, come porte tagliafuoco e di protezione per il fumo.

Sull'aspetto delle normative, nel corso degli ultimi anni, **Aprimatic** ha investito buona parte delle proprie risorse per adeguare i prodotti affinché rispondessero completamente alle



Cinzia Bonfieni, responsabile commerciale Meccatronica Automazioni



Francesco La Fortezza
Francesco La Fortezza, Sun Shading Solutions Product Portfolio & Program Manager di Nice



Fabio Guelpa Piazza,
Sales Area Manager di Sesamo

ultime norme in vigore. Ce le illustra Carlo Cremonini, responsabile qualità e customer service di Aprimatic: 2014/30/UE EMC: Direttiva Compatibilità elettromagnetica (esempio normative EN 61000); 2014/35/UE LVD: direttiva Bassa Tensione (esempio normative EN 60335-2-103 e EN 16005; 2014/53/UE RED: Direttiva sulle apparecchiature radio (esempio normative EN 301 489); 2001/65/UE (2015/863) RoHS: Direttiva sulle restrizioni all'uso di sostanze pericolose nelle apparecchiature elettriche ed elettroniche. "Questo impegno da parte dell'azienda", conclude Cremonini, "garantisce, da parte dell'installatore, il pieno rispetto della D.M. mediante il rilascio del Fascicolo Tecnico per ogni impianto installato". "Purtroppo esistono diversi ingressi automatizzati che sono stati realizzati prima dell'avvento della EN 16005 (Aprile 2013) che oggi non rispettano le ultime direttive", interviene Bordogna **Assa Abloy**. "Stimiamo che il 50% delle porte automatiche installate non sia conforme e non venga fatta la regolare manutenzione prevista per legge. In questo ambito la nostra azienda svolge una funzione culturale sebbene molti siano gli utenti restii a proteggere il loro bene con un contratto di manutenzione". Sono un aspetto vitale le normative nel nostro settore, così Luca Stefani, **Evva Italia** che assicura come i prodotti dell'azienda debbano rispondere ai più altri standard di certificazione sia meccanica sia elettronica: "Tutti i nostri prodotti sono inoltre assicurati contro i tentativi di scasso", conclude.

Che gli aspetti più rilevanti delle normative riguardino la sicurezza nell'utilizzo da parte dei clienti, ce lo spiega Massimo Mola di **Faac**: "Ad esempio i dispositivi anti-schiacciamento per le porte automatiche, l'inversione su ostacolo, la

resistenza all'impatto... sono tutti aspetti di cui Faac aveva cura molto prima che venissero regolati da norme stringenti, avendo sempre messo la sicurezza degli utilizzatori al primo posto e facendone un punto di eccellenza". E dichiara, con orgoglio, che la sensibilità dell'azienda ha fatto scuola nel settore e "ci spinge a guardare ancora avanti prevedendo quali saranno i dettagli cui prestare più attenzione in futuro. Sono conosciute e già consolidate le normative legate al mondo dell'automazione per **Meccatronica**. "Il mondo della robotica industriale da cui proveniamo ci ha insegnato un approccio analitico e di osservanza che per noi è ormai un modus operandi da anni", osserva Cinzia Bonfieni. "Nel settore architettonico notiamo da parte di installatori e manutentori, invece, non piena conoscenza e qualche difficoltà di attuazione delle normative. È per questo che l'azienda - continua - in collaborazione con i propri consulenti, cerca di dare formazione alle imprese tenendo corsi sull'argomento e producendo documenti che semplificano le richieste della normativa e guidano passo passo il serramentista alla corretta certificazione del prodotto". **Sesamo** ha sottoposto i risultati raggiunti al giudizio dell'ente di certificazione tedesco, il TÜV Rheinland, che ha testato i prodotti Dualcore in base agli standard qualitativi della propria tradizione e ne ha decretato la corrispondenza alla norma EN 13489-1 Pl "c" con emissione del certificato numero 968/FSP - 1877.01/19", ci spiega Fabio Guelpa Piazza. "I serramenti devono rispettare non solo i requisiti di sicurezza all'effrazione, ma anche i parametri imposti dalla legge in tema di certificazione energetica", aggiunge Luca Menegolo, **Cisa**. "La serratura è un elemento fondamentale affinché il serramento possieda tutte le caratteristiche richieste, e una serratura a più punti di chiusura rappresenta la soluzione ideale per ottenere il più alto grado in entrambe le tipologie di certificazione". E porta come esempio Multitop Matic che ha raggiunto i massimi livelli della Norma Europea prEN 15685:19 (meccanica) ed EN 14846:08 (meccanica + Motore Cisa), sia per la durabilità nell'uso, sia per la resistenza dei materiali (fino a classe di resistenza WK/RC 4). "La serratura, da poco anche in versione antipánico (Multitop Exit) è in grado di rispettare i severi requisiti delle norme EN 1125:2008 (dispositivi per uscite antipánico) ed EN 179:2008 (dispositivi per uscite

CALA IL FATTURATO NAZIONALE
E ANCHE L'EXPORT, PER LA
COVID, MA LE AZIENDE NON
SMETTONO DI INVESTIRE

di emergenza)", conclude Menegolo.

Per quanto concerne, infine, le automazioni per schermature solari, le normative che più influiscono sono quelle legate alla sicurezza, alle emissioni acustiche e ai disturbi di radiofrequenza. "Nice è compliant con tutte le normative di settore a livello internazionale", dichiara La Fortezza. "La rete di partner Nice si caratterizza per la continua ricerca di prodotti di qualità che rispettino tutte le disposizioni in materia, nell'area geografica di pertinenza, ed è quindi in prima linea con l'azienda nella ricerca del miglior livello di performance e sicurezza".

RAPPORTO CON PROGETTISTI, INSTALLATORI, IMPRESE

Il mondo della progettazione e della costruzione va costantemente informato e aggiornato su tutte le novità in termini di tecnologia e soluzioni applicative affinché svolga un ruolo attivo nella prescrizione e progettazione di soluzioni innovative. È un elemento imprescindibile la relazione con tutti gli attori chiave del mercato: "Per **Somfy** gli installatori rappresentano il punto di congiunzione tra la nostra offerta e il cliente finale", spiega Simone Ferro, "e diventano quindi gli interlocutori a cui ci rivolgiamo attraverso il progetto di installatori qualificati Expert Somfy". Trasparenza, chiarezza e fiducia nelle relazioni: è importante il contatto diretto con le diverse tipologie di attori del mercato. Concetti fondamentali per **Faac** che, come spiega Massimo Mola, "vanno ad aggiungersi all'importanza dell'informazione, delle comunicazioni e all'assistenza che passano anche attraverso altri canali, come piattaforme digitali e app". Tutti gli attori sono interlocutori e per tutti bisogna avere consulenti dedicati e tecnici specializzati: queste in sintesi le parole di Bordogna, **Assa Abloy** che ricorda come "la cultura della buona progettazione debba partire dalla sensibilizzazione degli utenti finali che spesso trascurano l'importanza dell'ingresso, vero biglietto da visita di qualsiasi edificio".

Meccatronica mette a disposizione corsi periodici e gratuiti a più livelli per conoscere e usare i propri sistemi. Il servizio post-vendita prevede l'assistenza telefonica o in modalità da remoto, estremamente ampliati in questa fase della pandemia, sintetizza Cinzia Bonfieni. Corsi annuali di formazione/aggiornamento sulle principali tipologie di installazione



Simone Ferro, sales manager di Somfy



Francesco Monaco, direttore commerciale di Topp

(cancelli, porte, serramenti) sono alla base del modus operandi di **Aprimatic**, "in modo da formare tecnicamente e professionalmente gli installatori sui propri prodotti, sempre in conformità con direttive e normative europee vigenti", chiosa Debora Ortolan. Fortemente customer oriented, la filosofia di **Nice** prevede grande attenzione alle richieste dei clienti su performance di prodotto e supporto all'installazione. Spiega La Fortezza: "Uno dei punti di forza su cui ci concentriamo di più è il Customer Service, che si impegna strenuamente per garantire massimo supporto e grande flessibilità".

COSA CI RESTA DEL 2020

Stop delle attività, decremento di fatturato, sofferenza: le ripercussioni sulle aziende di questo 'annus horribilis' sono state e sono tutt'oggi pesanti. Tuttavia l'impegno, la competenza e la reattività di tutti, l'evoluzione delle soluzioni tecnologiche, complice anche il comparto edilizio che è in fermento, consentiranno un recupero che non tarderà a manifestarsi, ne siamo certi. Il distanziamento sociale ci ha derubato del contatto umano ed è stato durissimo: queste le parole di Maurizio Marguccio, **Cisa** Country Manager Italy che premia le capacità già rodiate dell'azienda di "lavorare da remoto e riorganizzare le relazioni con clienti e serramentisti attraverso comunicazioni e training online". E chiude sottolineando come la proattività di Cisa sia stata ripagata "da un risultato 2020 di tutto rispetto se comparato alla media di settore". Non dimentichiamo, come ha brillantemente espresso Luca Stefani di **Evva Italia**, che il 2020, oltre al Covid: "è stato l'anno del Black lives matter; è stato l'anno delle elezioni americane più votate di sempre; abbiamo avvistato il primo buco nero nella storia. Tutti questi eventi hanno in comune un cardine: la tecnologia. Infatti, senza di essa tutto avrebbe potuto essere diverso, la pandemia ci avrebbe impedito di lavorare o studiare da casa, il movimento per i diritti degli afroamericani non avrebbe avuto una cassa di risonanza così estesa, le elezioni avrebbero potuto avere un altro vincitore e soprattutto un altro seguito e la scienza non ci porterebbe sempre un passo più in là". Per questo è fondamentale mettersi al servizio e studiare le esigenze di questo settore per rispondere in modo sicuro con prodotti sempre più innovativi. ■