

opportunità



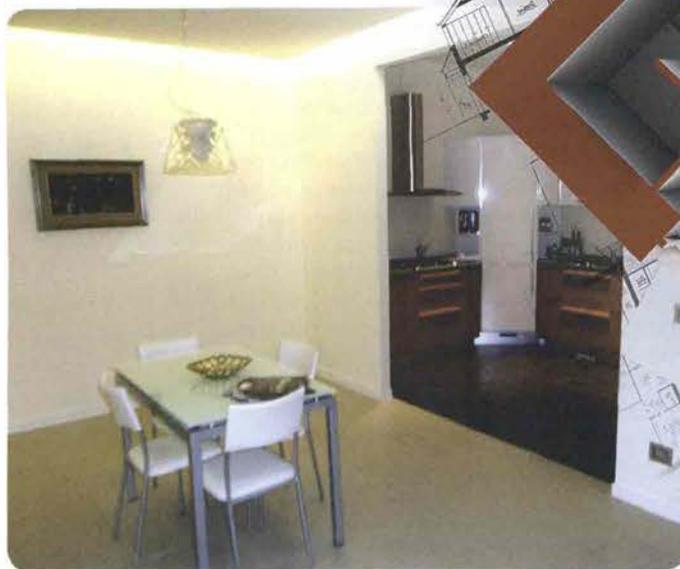
di Giorgio Giorgetti

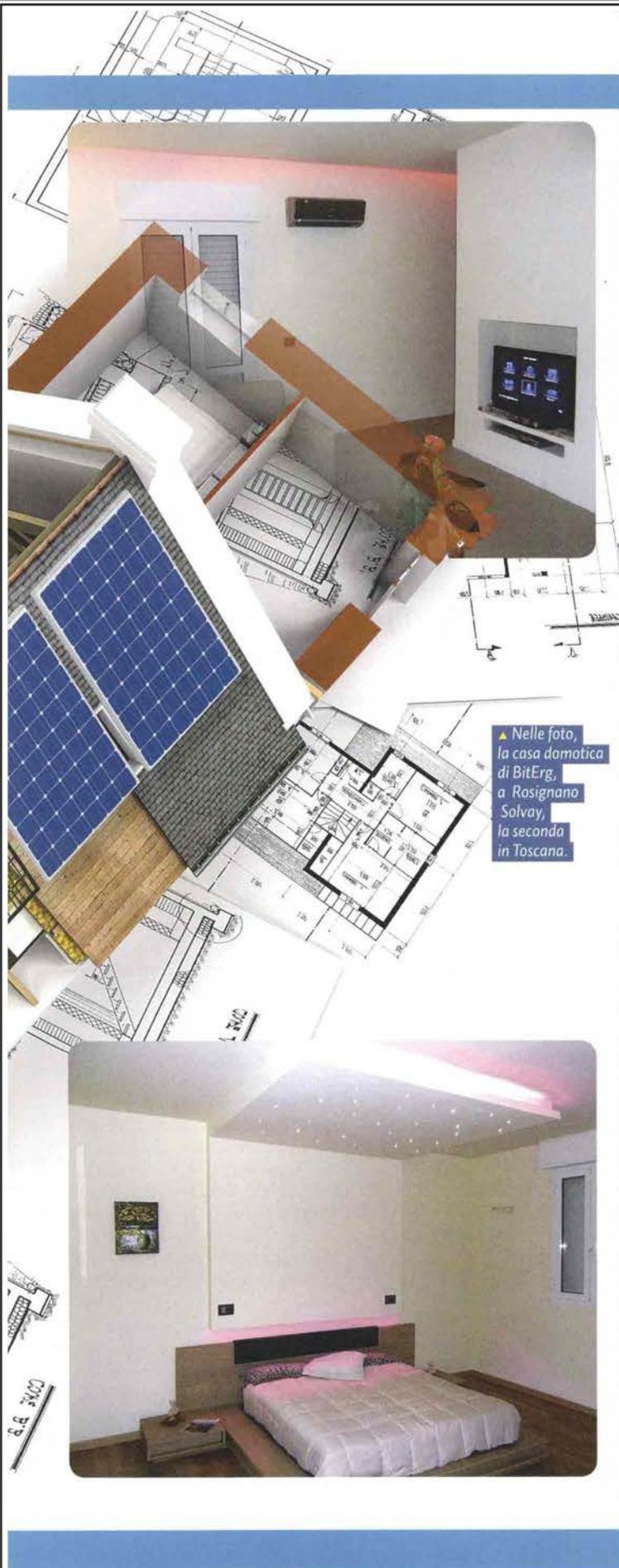
Il sole nella casa intelligente



FOTOVOLTAICO E DOMOTICA: UNA COPPIA CHE SI VEDRÀ SEMPRE PIÙ UNITA. TRE ESPERTI DEL SETTORE DISCUOTONO SU CHE COSA GLI INSTALLATORI DOVRANNO ATTENDERSI NELL'IMMINENTE FUTURO.

Domotica ed energie rinnovabili, con il fotovoltaico in prima linea: l'unione non è soltanto possibile, ma addirittura auspicabile, se si vuole uscire dall'impasse che da tempo frustra il settore edilizio e, di conseguenza, anche quello dell'impiantistica. Perché se il mattone è da tempo al palo, il fotovoltaico rischia di avviarsi per la medesima china, dopo il boom degli scorsi anni. Integrare le nuove tecnologie e orientarsi verso orizzonti più vasti, completi e, soprattutto, innovativo, può essere il volano per far ripartire le imprese.





▲ Nelle foto, la casa domotica di BitErg, a Rosignano Solvay, la seconda in Toscana.



L'ESPERTO MICHELE PIANO



UN NUOVO ORGANISMO

«Non si rivela nulla di nuovo - dichiara **Michele Piano** (<http://michelepiano.blogspot.com>), docente di Domotica ed edifici intelligenti, informatica aziendale e strumenti per l'automazione e la gestione aziendale alla facoltà di Scienze e tecnologie dell'Università di Urbino - affermando che la globale e contingente crisi economica, assieme alle bolle speculative, ha colpito l'edilizia in modo pesante. Così come non si rivela nulla colpevolizzando il modello imprenditoriale vetusto, legato alla forte speculazione, che ha sempre caratterizzato questo settore. Se oggi le cose si vogliono far ripartire, non basta l'innovazione tecnologica: occorre un'innovazione sia culturale, sia nella gestione stessa del business». In pratica, rivela Piano, fra l'altro autore di *Energie rinnovabili e domotica*, edito da **Franco Angeli**, la soluzione si troverà soltanto in un Organismo edilizio, ossia un modello assai più complesso del precedente. «Questo organismo vedrà il mattone soltanto come uno dei vari elementi che lo compongono - prosegue il professore - e dovrà essere affiancato da tecnologie energetiche, tecnologie per il controllo, tecnologie per i servizi, per il sociale e per le diverse inabilità. Tutto ciò ha bisogno di un forte impegno e della creazione di sinergie trasversale fra tutti gli attori del mercato: industrie, imprese edili, E.S.Co. (Energy service company), professionisti e persino gli utenti finali».

UN MONDO CHE CAMBIA

La vita si evolve. Il nostro quotidiano non è più quello di 50 anni fa e, tutto sommato, neppure quello di 20. Se l'evoluzione accelera, l'edilizia non può ancorarsi a modelli giurassici, ma anzi rendersi dinamica, pronta a cogliere le suggestioni presenti che si concretizzano ancor più nel futuro. «I nuovi edifici - prosegue Piano - dovranno confrontarsi con gli impegni di sostenibilità ambientale e con l'incremento dei costi operativi. Inoltre, anche le necessità degli utenti in tema sanitario e sociale (telemedicina, abilità diverse, anzianità della popolazione, telelavoro e così via) determineranno l'implementazione di specifiche tecnologie. In tema energetico, la direttiva del PE 31/2010 e le nuove direttive in tema di efficientamento (ossia di rendere più efficiente) comportano specifici impegni e sostegni finanziari».

UNA RESPONSABILITÀ RIPARTITA

«È l'intera filiera - sottolinea il professore - che dovrà creare le sinergie per un modello edilizio innovativo, in cui E.S.Co. e imprese collaborino per la gestione



opportunità

Gli edifici del futuro saranno ricchissimi di tante tecnologie che dovranno essere gestite con semplicità

efficiente dell'edificio, in cui le tecnologie, energetiche e domotiche, diverranno sempre più invasive». Ed ecco quindi entrare in campo la domotica, perché da tutto ciò, prosegue Piano, «risulterà una realizzazione di edifici densi di tecnologie che, se non correttamente gestite, diverranno ingovernabili dall'utente medio. In questo ambito, la domotica permetterà di integrare quelle tecnologie, in particolare quelle energetiche, trasformando quel groviglio di cavi in un sistema nervoso, in un **Organismo edilizio** al servizio di chi lo usa».

ARRIVA IL FOTOVOLTAICO

I sistemi fotovoltaici, tra le fonti energetiche rinnovabili, saranno la principale fonte per la produzione di energia per l'edilizia residenziale, grazie all'incremento dell'efficienza, allo sviluppo di sistemi di accumulo e all'abbattimento dei consumi, per la produzione del residuo fabbisogno energetico: questo, in

poche parole, è il pensiero di Michele Piano sull'argomento. «Nel prossimo futuro, infatti - continua - l'incremento dei costi energetici farà crescere la domanda di soluzioni per rendere autonoma la propria unità immobiliare o il contenimento dei costi attraverso società di servizi (E.S.Co.), non legate al mercato globale dell'energia. Ne conseguirà che, anche con la progressiva scomparsa di sussidi pubblici, la domanda crescerà esponenzialmente».

L'ERA DEL RISPARMIO ENERGETICO

«L'era dei forti incentivi che hanno drogato il fotovoltaico sta per terminare - assicura Piano - La prossima tappa, come già sta avvenendo in Svizzera, prevede la semplificazione legata all'abbattimento del fabbisogno energetico, che l'etichetta di qualità Minergie rappresenta perfettamente». Minergie è infatti un'etichetta di qualità per gli

edifici nuovi o rimodernati. Uno standard, insomma, che in Svizzera è sostenuto da tutti (mondo economico, Cantoni e Confederazione) ed è protetto contro gli abusi. Edificare secondo il modello Minergie ha significato creare una vasta gamma di servizi specializzati e di prodotti appositamente creati per questo tipo di costruzioni, un mercato ampio e di qualità. Per approfondire lo standard Minergie si può consultare la pagina web www.minergie.ch/minergie.it.html. «È in tale ottica che industrie, università e laboratori di ricerca stanno indirizzando i loro sforzi - dichiara il professore - creando le necessarie sinergie tra le industrie, gli installatori, le imprese edili, le E.S.Co. e così via. Tra questi possiamo annoverare il Laboratorio della Sostenibilità (www.laboratoriosostenibilita.ch), da me diretto, che ha in corso attività di progettazione e applicazioni conformi agli im-



opportunità



LA GRANDE AZIENDA MATTIA BULETTO (BTICINO)

NON SOLTANTO PER RICCHI

«Esistono in Italia circa 200 mila abitazioni domotiche - sorride Mattia Buletto, del Marketing operativo domotica di BTicino, l'azienda produttrice del sistema MyHome - e non tutte sono abitate da milionari. Anzi. Credo, però, che questo sia un mito ancora difficile da sradicare: ancora si crede che una casa domotica significhi ampie disponibilità di denaro da investire nella propria abitazione. In realtà, non è così. E, se vogliamo, questo è il bello della tecnologia domotica, che è soprattutto modulare. Modularità significa adattamento alle esigenze del luogo e delle disponibilità del cliente; significa poter partire da una tecnologia base e poi ampliarla via via, secondo il proprio desiderio. Vuol dire anche non ampliarla più, ma poterne comunque godere appieno».

SOTTO CONTROLLO

Essere in grado di poter offrire numerose soluzioni ai propri clienti, secondo l'esperto di BTicino, è

quindi una delle carte più interessanti da giocare. «La necessità di un maggior controllo - prosegue Buletto - sta diventando sempre più importante. Oggi parliamo di risparmio ed efficienza energetica, di consumi da contenere, di comportamenti virtuosi... Ognuna di queste categorie, ognuno di questi comportamenti, ha bisogno di essere sostenuto da una tecnologia più semplice, più comoda, più immediata. Più comprensibile e pilotabile dall'utente finale: perché è lui, alla fine, a fare la differenza. E più questa tecnologia lo asseconderà, maggiore sarà il successo».

PIÙ DI UN APPLAUSO

«Molte persone intendono ancora la domotica come quel trucchetto che accende le luci di casa al battere delle mani - prosegue Buletto - Questo concetto in verità fa sorridere, oggi come oggi, perché riduce questa tecnologia a una sorta di gadget, a un marchingegno estroso per dare alla casa una patina futuribile... In verità, ciò che si può fare è molto più che accendere lampadine con un applauso. E sicuramente più utile. Si può, per esempio, non soltanto controllare la resa di un impianto fotovoltaico, l'energia autoconsumata e quella ceduta in maniera davvero semplice, ma soprattutto fare in modo che la casa si adatti all'energia rinnovabile, ne moltiplichi insomma il valore sfruttandola di più».

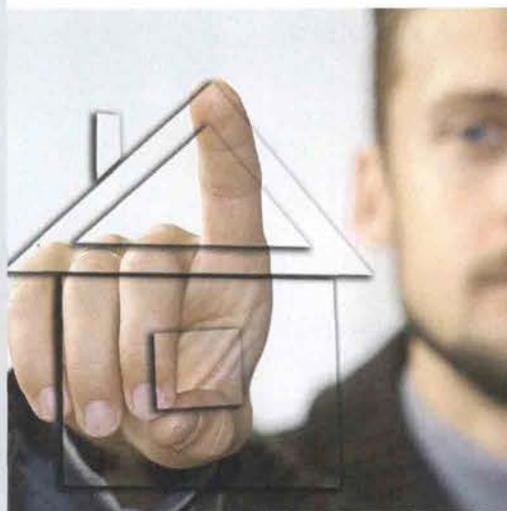
MALLEABILE COME L'ENERGIA

«Mi spiego meglio - prosegue l'esperto BTicino - la domotica rende pilotabile un'abitazione. Una casa normale, non domotica, è molto spesso più subita che ade-

→ pegni previsti dalla direttiva Pe 31/2010, quali Aree produttive ecologicamente attrezzate e Quartieri sostenibili».

FAME DI COMPETENZA

«In questo scenario, però - conclude l'esperto - uno dei punti critici deriva dalla limitata presenza sul campo di operatori e installatori che possiedono le necessarie competenze. Sia gli installatori di impianti elettrici che i nuovi operatori del fotovoltaico dovranno affrontare questa evoluzione e organizzarsi per le complessità generate, disponendo del necessario sostegno in fase di progettazione, di installazione e di gestione. Il tocco e fuggi del semplice elettricista e, spesso, del realizzatore di impianti Fv, sarà progressivamente soppiantato da strutture organizzate per gestire l'intera vita dell'edificio, o meglio di un Organismo al servizio dei suoi utenti. Come è già successo per il mercato informatico, si avvia la fase in cui non sarà la distribuzione di hardware a produrre reddito, ma la gestione del sistema, come avviene nell'ambito dell'informatica gestionale, generando importantissime opportunità. Per le industrie, quindi, diventa sempre più forte l'interesse di poter contare su operatori qualificati che sappiano installare e gestire, correttamente, un impianto di sempre maggiore complessità».



opportunità



guata ai nostri bisogni e alle nostre esigenze. Non ce ne rendiamo conto perché siamo abituati a vivere in un certo modo. Ma pensiamo a cose come il riscaldamento, che di solito è uguale in ogni ambiente, mentre in una casa intelligente può essere dosato secondo le esigenze, i luoghi, la frequentazione... Pensiamo agli apparecchi in stand-by, che possono essere spenti con un solo pulsante... Ma pensiamo soprattutto al fatto che pilotando ogni cosa e, soprattutto, il tempo di ogni elettrodomestico, di ogni accensione di luce o di ogni consumo energetico, possiamo davvero effettuare un reale risparmio energetico, con comodità e senza fatica. Perché tutto è malleabile, modulare, adattabile».

IL SOLE SUL TETTO

Ma il fotovoltaico che cosa c'entra, a questo punto? «C'entra - dice Buletto - perché chi sceglie il fotovoltaico vuole anche sfruttare al

massimo questa tecnologia solare. E questa tecnologia può essere sfruttata al massimo soltanto in una casa davvero intelligente. La domotica, in pratica, aumenta il valore stesso dell'impianto fotovoltaico perché lo completa, ancor prima che a livello tecnico, a livello filosofico. Si potrebbe quasi dire che la loro convivenza è obbligata. Di certo lo sarà nel futuro, perché è quello l'obiettivo a cui si sta naturalmente puntando: una casa sempre più semplice ma anche sempre più efficiente in ogni suo aspetto. Non soltanto nelle comodità, ma soprattutto nel risparmio energetico, nel consumo responsabile e intelligente».

IL NUOVO INSTALLATORE

Tutto questo discorso può davvero interessare un professionista dell'installazione fotovoltaica? «Direi di sì - afferma - e non soltanto perché il futuro dell'edilizia sta per forza di cose andando verso



queste direzioni. La domotica apre possibilità di approfondimento del proprio lavoro, completandolo e integrandolo sempre di più verso la capacità di gestire sistemi complessi. L'installatore di oggi, e quindi ancor più di domani, non è soltanto il mestierante dell'elettricità, bravo magari quanto si vuole, come poteva esserlo una generazione fa. Oggi, in cantiere, non c'è più tempo di procedere per tentativi ed errori, nella realizzazione di un impianto elettrico o, per entrare nello specifico, nel montaggio di uno FV. Oggi si deve già essere in grado di dialogare con altri professionisti e nella maniera più competente possibile. Perché il mondo dell'elettronica domestica sta evolvendo a grande velocità».

STRATEGIE DI VENDITA

«Tanto più che occuparsi anche di domotica e non soltanto di FV - continua Buletto - significa possedere una carta in più per convincere

Abbinati al fotovoltaico

Risparmiare energia, usare energie rinnovabili ed evitare gli sprechi, sono necessità inderogabili per la salvaguardia del pianeta. La risposta di BTicino, in questo contesto, si rivela in piena sintonia con il rispetto dell'ambiente. La nuova offerta dedicata agli impianti fotovoltaici è frutto di un preciso impegno nello sviluppo di soluzioni capaci di garantire un sensibile risparmio energetico. BTicino aggiunge così un concreto valore all'installazione, utilizzando al meglio le potenzialità che solo le energie rinnovabili possono offrire.

Soluzioni per il residenziale e il terziario

CONNESSIONE, PROTEZIONE E GESTIONE
Con la gamma completa di proposte per il mondo del

fotovoltaico, BTicino rappresenta il punto di riferimento per le applicazioni negli impianti residenziali e del terziario. Studiata per garantire un collegamento e una messa in funzione semplice e veloce, la proposta è complementare e perfettamente integrata alle installazioni di tipo tradizionale. L'offerta comprende interruttori automatici, sezionatori, portafusibili, quadri di stringa precablati, accessori di connessione e cablaggio (contenitori, pressa cavi morsetti).

INTEGRAZIONE CON IL SISTEMA DOMOTICO MY HOME

Nelle soluzioni progettuali che prevedono il sistema domotico My Home di BTicino è possibile misurare e tenere costantemente sotto controllo la quantità di energia prodotta, attraverso la visualizzazione e la contabilizzazione dell'energia prodotta su touch screen.

CRESCONO IDEE NEI CAMPI FOTOVOLTAICI

Con l'offerta BTicino è possibile soddisfare le diverse esigenze di connessione e gestione a valle della generazione di energia nei campi fotovoltaici. La gamma si compone di sistemi per la trasformazione (in particolare trasformatori isolati in resina della linea EDM Zucchini), il trasporto dell'energia (sistemi di canali portacavi e passerelle metallici Legrand e Cablofil, canali elettrificati Zucchini), il contenimento delle apparecchiature (carpenterie metalliche e plastiche per quadri elettrici) e il monitoraggio della sicurezza (sistemi di TVCC).

QUADRI DI STRINGA

Rapidi e sicuri per impianti in ambito residenziale e terziario. Pronti all'uso: i quadri di stringa precablati BTicino sono la soluzione ideale per la protezione e la connessione di impianti fino a 600 Vd.c.

Rapidi da collegare: i quadri sono dotati di connettori MC4 per garantire il massimo in termini di rapidità e sicurezza di connessione. Sicuri e certificati: sono realizzati con isolamento in Classe II e predisposti con apparecchi di protezione e connessioni che offrono i massimi livelli di qualità. I centralini precablati soddisfano i requisiti della norma IEC 61439-1.

QUADRI DI STRINGA PER 2, 3, 4 STRINGHE 600V D.C.

Quadri per la protezione e la connessione del circuito lato continua che va dal generatore fotovoltaico all'inverter per impianti costituiti rispettivamente da 2, 3, 4 stringhe. Precablati con cavi per impianti fotovoltaici, sono dotati di connettori rapidi di tipo MC4 per il collegamento delle linee in ingresso e in uscita. Contenitore IP65, Classe di isolamento: Classe II con sezionatore da 32 A (2 stringhe) o 63A (3 e 4 stringhe) 600V.

re il cliente finale. Ricordando, tra l'altro, ciò che ho detto all'inizio: la domotica è una tecnologia modulare, ossia adattabile alle esigenze e alle possibilità del cliente. Per impadronirsi di tutto ciò, però, occorre non soltanto essere in grado di recepire nuove possibilità di mercato, ma prima di tutto impadronirsene. L'installatore che sa di fotovoltaico e di domotica non deve soltanto essere un buon elettricista: deve conoscere tutta la tecnologia solare e in più masticare informatica, gestione di software e così. Le nostre interfacce, di solito, non richiedono competenze ingegneristiche, per essere montate. Ma è ovvio che una buona preparazione occorre eccome».

PUNTARE SULLA FORMAZIONE

Il consiglio, quindi, sarebbe rimettersi sui banchi di scuola. «In parte sì - dice ancora l'esperto BTicino - ma nel senso che occorre impa-

dronirsi di queste nuove tecnologie. Quindi vestire in conformazione gli organizzatori: aziende del settore, è evidente, convengono. Così come i clienti, a meno che non entrano nel settore. Ma ha un nome: cultura importante nel campo. Si tratta di sapere che, qualunque problema si possa riscontrare, qualcuno può in qualche modo intervenire per comprendere e aiutare. Bisogna insomma saper orientarsi con intelligenza e anche con un po' di intraprendenza».

CHE TEMPO FARÀ

«Il mondo richiede sempre maggiore integrazione. Un'ottima tecnologia, com'è quella fotovoltaica, non basta più da sola, perché può



▲ Un tetto solare è una risorsa in più per una casa intelligente.

to - Ma più aumenta la necessità di integrare sistemi e metodi, tanto più si sente l'esigenza di interfacce immediate, semplici, in grado di gestire al meglio i vantaggi dell'infrastruttura che integra e organizza. Per questo è ormai tempo, per chi opera nel settore, di investire soprattutto in formazione e competenze. Perché la partita si comincia a giocare adesso. Ed è adesso che occorre investire in sforzi, studi e imprenditorialità, se si vogliono raccogliere frutti».



▲ Quadri di stringa

fusibili: 10 A d.c., limitatore di sovratensione: 600 Vd.c. Cavi di collegamento per fotovoltaico 6mm² 1000 V con connettori di tipo MC4.

DISPOSITIVI DI PROTEZIONE E SEZIONAMENTO

Una gamma di apparecchi per applicazioni a 600 Vd.c. ed a 800 Vd.c.

Due sistemi completi: per impianti a 600 Vd.c. per il residenziale ed il terziario per impianti a 800 Vd.c. per il terziario e campi fotovoltaici. La gamma di apparecchi modulari per applicazioni nel fotovoltaico si compone di interruttori magnetotermici, portafusibili, limitatori di sovratensione (SPD) e sezionatori.



▲ Sezionatori

BTDIN per impianti fotovoltaici

SEZIONATORI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Bipolari 4 moduli da 16, 32, 63 A 600 e 800 Vd.c. norme di riferimento EN 60947-3, categoria di utilizzazione DC21B, tensione di isolamento 1000 V, tensione nominale d'impulso 8 kV.

INTERRUTTORI MAGNETOTERMICI

Per impianti fotovoltaici accessoriabili con contatti e sganciatori della gamma BTDIN. Bipolari 4 moduli da 6, 8, 10, 13, 16, 20, 25 A 600 e 800 Vd.c., norme di riferimento EN 60947-2,



▲ SPD

caratteristica di intervento B, potere di corto circuito nominale 4,5 kA, tensione di isolamento Ui 1000 V, tensione nominale d'impulso 8 kV.

LIMITATORI DI SOVRATENSIONE

Apparecchi per la protezione di impianti fotovoltaici collegati alla rete a bassa tensione (senza sistema di immagazzinamento dell'energia), di tipo a varistore con cartuccia sostituibile e segnalazione di intervento. 600 e 1000 Vd.c. con cartucce estraibili sostituibili. Bipolari 3 moduli, classe di prova



▲ Magnetotermici



▲ Portafusibili

2, norme di riferimento EN 61643-1, tensione massima continuativa Uc 720-1200, corrente massima di scarica I_{max} 40kA, livello di protezione <2,5kV/<4kV

PORTAFUSIBILI E FUSIBILI

I portafusibili sono studiati specificatamente per le applicazioni fotovoltaiche con tensioni fino a 1000 Vd.c. per fusibili 10x38. Portafusibili 1-2 poli, in 1-2 moduli. Fusibili cilindrici in 5, 8, 10, 12, 15, 20 A, Norme di riferimento IEC 60269-1, di impiego DC20B, 1000 Vn (Vd.c.), potere di interruzione 50 kA.

opportunità



SUL CAMPO MARCO MORANDINI (BITERG - Digital Energy)



CAVALCARE LA CRISI

L'azienda BitErg - Digital Energy (www.biterg.it), di Rosignano Solvay in provincia di Livorno, è tra i più attivi e intraprendenti partner BTicino per quanto riguarda la tecnologia domotica. Ma, è ovvio, la sua attività non si arresta qui. L'obiettivo che i due giovani soci hanno sempre avuto chiarissimo, infatti, è proporre tutto quanto la moderna tecnologia impiantista può oggi permettere: non soltanto

case intelligenti, quindi, ma anche case intelligenti e fotovoltaiche. «L'integrazione fra le varie tecnologie è ormai un punto irrinunciabile - afferma Marco Morandini, direttore commerciale di BitErg - Stare al passo con i tempi è fondamentale, perché è l'unico modo di cavalcare la crisi».

TUTTI PER UNO

«Abbiamo sempre puntato verso l'integrazione e quindi verso un

servizio che va dalla progettazione fino alla messa in servizio e conseguente manutenzione di tutti gli impianti - prosegue Morandini - Quindi, secondo me, avanzare verso il settore delle energie rinnovabili prima e della domotica subito dopo è stato un passo naturale. Stiamo andando verso la realizzazione di case sempre meno energivore, sempre meno affamate di energia, sia elettrica, sia termica. Ma questo traguardo lo si raggiunge soltanto attraverso un'integrazione dei vari sistemi. La tecnologia del sole è fantastica, ma lo è di più se abbinata a un uso intelligente. E questo uso intelligente e automatizzato lo si può ottenere solo dalla domotica».

Comandi integrati per tenere ogni funzione domestica sotto controllo.

CREARE L'INTELLIGENZA

Il pensiero di Morandini, insomma, ricalca molto quello dell'esperto BTicino, Mattia Buletto: se si dovrà consumare sempre meno, sole e automatismi la faranno da padrone, nelle case. Ma tutto questo non rende ogni cosa estremamente complicata, per un installatore? «In realtà - afferma il titolare della BitErg - montare un impianto fotovoltaico su una casa domotica non presenta difficoltà maggiori che su una normale abitazione. Anzi, si potrebbe dire che è persino un po' più semplice. Ma mi piacerebbe fare capire a quei colleghi che finora non hanno avuto ancora l'interesse o ancora non hanno affrontato la questione, che prepararsi al domani non è tanto imparare a montare impianti FV su case intelligenti, quanto fare case intelligenti. Magari alimentate da energia fotovoltaica».

A CUORE APERTO

«Anche perché, parliamoci chiaro, oggi è inconcepibile realizzare un impianto elettrico come lo si faceva anni fa e come spesso lo si fa ancora: il metodo tradizionale di costruire un impianto è qualcosa che nasce e muore lì, per sempre. Una concezione che puzza di stantio, che poteva andar bene appunto ai tempi di mio nonno, quando fu fondata l'azienda, ma che oggi



Per cavalcare la crisi è indispensabile sapersi rinnovare

opportunità



è del tutto obsoleta». E continua: «quando si tratta di metter mano a un impianto tradizionale, si finisce sempre per collezionare una serie di controindicazioni, che di solito spaventano - e giustamente - il cliente: significa armarsi di martello e scalpello, creare tracce, tirare e passare i fili... Rifare un impianto sembra un intervento a cuore aperto e spesso fa sanguinare pazienza e portafoglio».

DENTRO E FUORI

«Con la domotica è diverso - dice Morandini - Si potrebbe affermare, infatti, che l'impianto domotico è nato per essere modificato, ampliato, adattato. Un impianto domotico cresce con la sua utenza, con i progressi della tecnologia, con le conquiste future. Quando diciamo che il domani è già oggi, s'intende questo: che siamo già pronti per accoglierlo. E se si pensa che tutta questa tecnologia può essere comandata con facilità sia dentro sia, soprattutto, fuori casa, da lontano, si capisce che ormai impadronirsi di tutto ciò sta diventando imprescindibile».

NIENTE IMPROVVISAZIONE

Se un collega comincia a interessarsi di domotica, quindi, che cosa consiglierebbe? «Di non lasciarsi



▲ Un impianto domotico nasce per svilupparsi nel tempo, secondo le esigenze del cliente.

sedurre dall'improvvisazione - afferma - Non è più il tempo. Una volta l'elettricista imparava buona parte del mestiere sul campo, nel cantiere. Se era bravo, ci metteva del suo e approfondiva alcuni concetti. Se era un lavorante di media capacità, tirava a campare con quanto aveva appreso con l'esperienza. E ai tempi bastava. Non era neppure detto che il secondo elettricista fosse meno bravo nel suo lavoro del primo, quello più curioso. Ma oggi non si può in alcun modo pensare così». E prosegue: «Chi vuole affrontare il mercato dell'elettricità e dell'elettronica, deve sapere di informatica, di elettronica digitale e, perché no, anche di multimedialità».

DOMINARE LA RECESSIONE

«Ampliare le nostre conoscenze ha significato soprattutto affrontare a testa alta questa crisi - prosegue Morandini - perché abbiamo potuto proporre al cliente davvero qualcosa in più. E definirlo "qualcosa" è senz'altro riduttivo. Ciò che possiamo proporre non è soltanto un impianto fotovoltaico, ma anche il modo per sfruttarlo al meglio, per controllarlo al meglio e per risparmiarne di più. Noi, fortunatamente, non abbiamo risentito della recessione tanto quanto ne hanno risentito altri. Ma il merito va proprio in questa volontà di diversificare, integrando, tutte le nostre competenze del settore. Per questo mi sento di consigliare a tutti i nostri colleghi di non lasciarsi sfuggire l'occasione, nel caso possano afferrarla».

MOLTI ARRANCANO

«C'è però da dire una cosa - conclude Marco Morandini - Non sono soltanto molti colleghi a non sapere di domotica. Questo, se vogliamo, può anche essere compreso, perché non è detto che tutti vogliano complicarsi la vita, o tornare a studiare o possono investire in queste nuove tecnologie. Ciò che mi stupisce, invece, è che ne siano digiuni, troppo spesso, i geometri e gli architetti, persone che progettano un edificio e che quindi dovrebbero conoscere a menadito ciò che può davvero aiutarli. Invece, a volte, si trovano professionisti del tutto sprovvisti in materia, incapaci anche di affrontarla. Eppure, restare ancorati al passato è il modo più sicuro per farsi travolgere da questa crisi».

PROGETTI PERSONALI

Investire nella formazione, apprendere le nuove tecnologie senza preconcetti e, soprattutto, saper proporre al cliente... C'è ancora qualcos'altro? «Secondo me sì - termina l'imprenditore toscano - È piuttosto scontato, alla fine di questo discorso, che l'installatore oggi deve trasformarsi in un esperto capace di padroneggiare più tecnologie che si integrano fra loro, offrendo quindi al cliente una sinergia che porta soltanto vantaggi. Ma non basta: alimentare esperienze e cultura in questi settori significa anche apprendere gli strumenti per progettare da soli. E questo credo sia il vero futuro dell'installatore: una figura professionale in grado di migliorare l'offerta del mercato, magari nel suo piccolo, ma in maniera originale e autonoma. Noi, per esempio, abbiamo appena presentato un'interfaccia multimediale che riteniamo molto interessante. E non è un apparecchio dei nostri partner-colossi: è nostro e solo nostro e ne siamo orgogliosi. Perché ci sembra, tra l'altro, un ulteriore modo di affrontare questa triste contingenza. Il futuro è già oggi: cominciamo a conoscerlo e a dominarlo».

