

Il processo di integrazione tra installazione della sicurezza e building automation

di Maurizio Callegari, consulente e formatore

L'Italia ha una grande domanda potenziale di building automation, sia per il mondo industriale che, non da meno, per quello residenziale.

La tecnologia ha oggi raggiunto dei livelli veramente ragguardevoli, almeno per alcuni produttori, però rimane confinata a relativamente pochi utilizzatori e la sua conoscenza si diffonde piuttosto lentamente.

Questa è la situazione in cui si vengono a trovare numerosi installatori di sicurezza quando, sempre più spesso, viene loro chiesto di integrare il sistema di sicurezza con un'automazione più ampia che riguardi tutto l'edificio, soprattutto per ottenere miglior comfort e maggior risparmio energetico.

La building automation è quindi un settore dove la domanda sembra precedere e trainare l'offerta, perché gli utenti sembrano essere spesso più sensibili dei costruttori e degli integratori a questi temi.

“Il settore della building automation si trova quindi sottoposto a spinte contrapposte, dove la domanda tende a svilupparlo, mentre l'offerta tende spesso a rallentarlo”

Il settore della building automation si trova quindi sottoposto a spinte contrapposte, dove la domanda tende a svilupparlo, mentre l'offerta tende spesso a rallentarlo. Ma quali sono i nodi che attanagliano l'offerta?

1. Nodi istituzionali

a) Non esiste un Albo di installatori che ne certifichi la preparazione.



b) Non esiste un processo di qualifica che li porti a differenziarsi da altri operatori improvvisati.

c) Non esiste un processo di qualifica dei sistemi: nella sicurezza, i precedenti “livelli IMQ” sono oggi trasformati in gradi (1,2,3 o 4) dalle norme EN. Nella building automation questo manca, per cui spesso prodotti costruiti nelle famose “cantine italiane” con processori e logiche ultradatate, sono paragonati e parificati, agli occhi degli utenti ad altri prodotti modernissimi ed iperperformanti, costruiti magari sempre in Italia, nelle numerose Silicon Valley nazionali.

2. Nodi di conoscenza tecnica.

In particolare si osservano:

a) Carenze conoscitive da parte degli installatori, che si legano a sistemi a loro familiari e difficilmente si spostano o aprono l'orizzonte ad altri sistemi.



b) Carenze conoscitive da parte dei progettisti che, al pari degli installatori, si legano alle tecnologie che conoscono e tendono ad utilizzarle ad ampio spettro, a volte anche in maniera impropria ed inefficiente. Solo in rari casi e per grandi sistemi vengono fatte gare aperte e pubbliche con la comparazione di più soluzioni, mentre spesso scatta invece il binomio tecnologia/operatore, rendendo così l'offerta ancora più rigida, più ingessata e meno trasparente e competitiva.

3. Nodi di comunicazione

A fronte dell'enorme potenzialità di questi sistemi, la comunicazione sui loro vantaggi è assolutamente troppo scarsa. Comunicano poco:

- a) I costruttori, rivolti soprattutto a sensibilizzare la filiera, ma con effetto limitato sui progettisti e quasi inesistente sui clienti finali.
- b) Comunicano poco anche gli integratori, che hanno spesso potenzialità e capacità enormi ma, tuttavia, espongono e mettono in luce molto timidamente, sotto l'incalzare delle richieste degli utenti finali, che si trovano spesso, come detto, a richiedere soluzioni al mondo tecnico per avere risposte alle loro necessità.
- c) Comunicano infine poco anche i progettisti, spesso anche comprensibilmente travolti dalla rapidità dell'evoluzione tecnologica, che li costringe ad aggiornamenti costanti e li vede a volte dover rincorrere le soluzioni per affrontare una domanda sempre più esigente, articolata ed evoluta.

4. Nodi commerciali e propositivi

Questo mondo altamente tecnologico è sostanzialmente attanagliato dal principio che il prodotto è il centro di tutto, scordandosi troppo spesso che esso necessita di essere venduto con un'opportuna azione commerciale, tanto vituperata e denigrata quanto indispensabile, per

coniugare le necessità dei clienti con le potenzialità delle soluzioni.

Si rileva quindi una carenza abissale nelle capacità di vendita degli integratori così come dei costruttori, tutti volti ad agire all'interno della filiera ma pochissimo a dialogare con i clienti finali, che sono così in balia di confusione, poca trasparenza ed operatori scaltri e scorretti.

“La soluzione: è necessario aumentare nettamente il livello di preparazione degli operatori”

La soluzione: è necessario aumentare nettamente il livello di preparazione degli operatori, soprattutto con:

1. Formazione tecnica ulteriore:

- a) per aumentare le competenze realmente di tutta la filiera,
- b) per saper scegliere di volta in volta le soluzioni migliori,
- c) per poter offrire proprio le soluzioni più efficienti per soddisfare tutti i bisogni dei clienti.

2. Formazione commerciale:

- a) Per imparare ad approcciare correttamente i clienti
- b) Per imparare ad evidenziare efficacemente i vantaggi delle proprie soluzioni
- c) Per imparare a differenziarsi da operatori meno capaci e performanti, ma spesso più scaltri
- d) Per imparare a condurre con efficacia le trattative sino al successo finale.

Solo in questo modo il settore della building automation potrà diventare realmente maturo, in grado di conseguire quei traguardi di crescita che potenzialmente gli spettano e contribuire quindi al miglioramento del benessere sociale complessivo che le sue soluzioni sono senz'altro in grado di offrire molto efficacemente e largamente.