

AL VIA ELETTRONONDO 2014

Giunto alla sua terza edizione, Elettromondo rinnova il suo appuntamento a Padova proponendosi ancora una volta come l'evento fieristico di riferimento per il mondo elettrico del Triveneto. Per conoscerne meglio l'offerta espositiva abbiamo interpellato alcune delle aziende partecipanti

A cura della Redazione



Dopo l'esordio in Fiera a Padova nell'aprile 2012 e la tappa marchigiana del 2013, la manifestazione Elettromondo - Soluzioni per l'elettricità, lancia un nuovo appuntamento agli installatori elettrici del Triveneto, attirandoli presso il Quartiere Fieristico di Padova nei giorni 11, 12 e 13 aprile 2014. La manifestazione, che in solo due anni si è guadagnata il ruolo di evento di riferimento per il settore elettrico nell'area di Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna e Marche, occupa quest'anno uno spazio espositivo più ampio rispetto alla prima edizione, che ha contato oltre 6.000 visitatori, 120 espositori e oltre 150 marchi esposti. Elettromondo 2014 stupirà infatti i visitatori con un padiglione, il numero 7, di circa 10.000 m², modernamente attrezzato e funzionale alle esigenze di tutti i partecipanti. Un ampliamento necessario data la riconferma e l'aggiunta di aziende espositrici tra i più prestigiosi marchi italiani ed internazionali. Circa 130 aziende comporranno infatti una completa vetrina dei marchi più conosciuti e affermati del comparto elettrico.

Momenti formativi

L'aggiornamento professionale e normativo e gli approfondimenti in termini di nuovi prodotti e tecnologie rappresentano l'elemento centrale della manifestazione e vengono sviluppati attraverso una ricca sezione convegnistica, alla cui definizione gli organizzatori hanno lavorato stringendo sinergie e collaborazioni con istituzioni ed enti formativi di livello nazionale. Elettromondo rappresenta così ancora una volta l'appuntamento imperdibile per installatori, progettisti e professionisti che, nei giorni della manifestazione, potranno valutare e scegliere le migliori proposte sul mercato dal punto di

vista elettrico, dell'efficienza energetica, della domotica, della componentistica, della sicurezza, dell'automazione industriale, della climatizzazione e del riscaldamento.

Ad affiancare la parte espositiva di Elettromondo è prevista anche un'interessante area dedicata ai visitatori che vogliono saperne di più in materia legislativa e normativa. L'area è gestita dal CEI, il Comitato Elettrotecnico Italiano, e vede la presenza di due esperti che rimarranno a disposizione per tutta la durata della manifestazione per rispondere alle domande alle curiosità sugli aspetti tecnico-legislativi che ruotano attorno al settore elettrico. L'iniziativa va ad aggiungersi alla già ricca offerta di workshop organizzati dalle aziende espositrici. Nel 2014 Elettromondo torna così all'origine con un'edizione ricca di novità, di spunti interessanti e di una sempre maggior attenzione verso l'aspetto formativo.

I sostenitori

Elettromondo è un'iniziativa di Elettroveneta, Polo Elettroforniture e Ferri Com. Elettroveneta, con sede a Padova e con altri 26 punti vendita diffusi in Veneto, Friuli Venezia Giulia, Lombardia ed Emilia Romagna, è oggi il punto di riferimento per i professionisti dell'elettricità di tutto il Nord Est e il Centro. Polo Elettroforniture e Ferri Com sono invece presenti con le loro filiali nelle Marche, in Abruzzo e Molise, regioni a cui è stata dedicata l'edizione fieristica che si è svolta lo scorso aprile a Pesaro. Un tappa importante, quella marchigiana, che ha trasformato Elettromondo in un progetto itinerante il cui obiettivo è quello di avvicinarsi al target di riferimento facilitando il contatto fornitore/cliente e sviluppando il business a livello locale.



La manifestazione ha inoltre il patrocinio di diverse associazioni di settore: UNAE Veneto - l'Albo Veneto degli Installatori Elettrici, ASSISTAL - l'Associazione Nazionale Costruttori di Impianti, CEI - Comitato Elettronico Italiano, FIRE - Federazione Italiana per l'uso razionale dell'energia, ALBIQUAL - Albo dei costruttori qualificati di impianti elettrici ed elettronici, oltre che del Comune di Padova.

I protagonisti

Per conoscere da vicino l'offerta espositiva di Elettromondo 2014 abbiamo chiesto ad alcune aziende di raccontarci le loro proposte e le loro impressioni su questo mercato...

- 1 *Elettromondo è diventato in poco tempo punto di riferimento nel Triveneto per il settore dell'installazione elettrica. Cosa vi ha spinto a partecipare? È la prima volta o eravate presenti anche gli scorsi anni?*
- 2 *Complementi elettrici, illuminazione, fotovoltaico, climatizzazione, soluzioni per la sicurezza ecc. Sono davvero molti i settori rappresentati in questa fiera. In quale di questi rientra la vostra offerta?*
- 3 *Quali sono i prodotti che esporrete? C'è qualche nuovo lancio?*
- 4 *Può riassumere i valori della vostra offerta? Oltre ai prodotti date anche altri servizi al cliente, in termine di installazione e assistenza?*
- 5 *Un suo parere sul futuro del mercato elettrico: su cosa bisognerà puntare nei prossimi anni? Cosa dovrà fare l'Italia per rimanere competitiva sul mercato mondiale?*



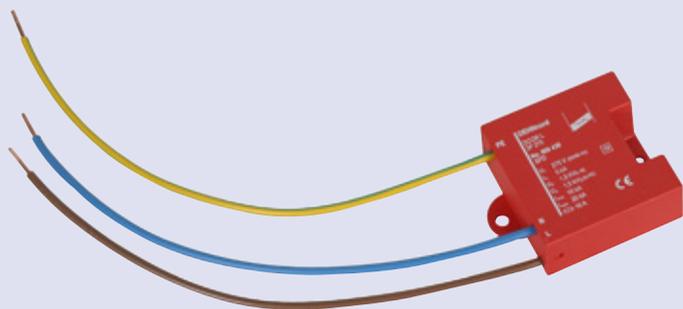


Pierquinto Bigliardi,
Direttore commerciale Dehn Italia

1 Dehn Italia partecipa ad Elettromondo fin dalla prima edizione, segnale questo di una partnership storica e radicata tra la nostra azienda e gli organizzatori dell'evento. La decisione di partecipare ad Elettromondo ne è stata la logica conseguenza, un'occasione imperdibile di affiancare uno dei principali attori del mercato elettrico del triveneto e non solo, con l'obiettivo dichiarato di fare cultura tecnica attraverso momenti di formazione interni alla manifestazione e cogliere tutte le opportunità commerciali che la stessa propone, grazie ad una platea sicuramente interessata e selezionata.

2 L'offerta di Dehn Italia spazia a 360 gradi nel senso che ogni settore di quelli citati richiede potenzialmente una protezione contro le fulminazioni o le sovratensioni, nostro core business. In particolare nel settore del fotovoltaico, anche se non più brillante come negli anni passati, continuiamo ad investire con nuovi prodotti per il revamping di impianti esistenti con problemi di continuità di servizio dovuti appunto a fenomeni atmosferici. Riteniamo poi che il settore dell'illuminazione a LED possa avere grandi potenzialità per il futuro. Gli apparecchi basati su questa tecnologia hanno notevoli vantaggi dal punto di vista delle prestazioni/risparmio di energia ma più di altri possono essere soggetti al rischio di scariche elettrostatiche o dovute a sovratensioni, motivo per cui abbiamo sviluppato un prodotto dedicato alla protezione di questo tipo di apparecchi. I complementi elettrici sono da sempre alla base della nostra proposta tecnica/commerciale, senza dimenticare ovviamente il settore della sicurezza, per il quale la garanzia della continuità di servizio è fattore imprescindibile.

3 I prodotti che esporremo sono diversi e andranno a ricoprire tutte le problematiche discusse sopra. Quelli su cui punteremo e cercheremo di focalizzare l'attenzione dei partecipanti alla manifestazione sono almeno due: il primo è uno scaricatore con fusibile integrato per la protezione degli impianti elettrici civili, terziari e industriali. Il fusibile integrato, fa del nostro modello DEHNguard



DEHNcord, prodotto per la protezione della apparecchiature LED

CI la soluzione ideale per una facile scelta e installazione, con notevole risparmio economico, di spazio e di tempo di cablaggio. Il secondo è relativo alla protezione delle apparecchiature LED. Con il prodotto DEHNcord si possono infatti salvaguardare dalle sovratensioni e dalle scariche elettrostatiche le armature di nuove generazione.



DEHNguard, scaricatore con fusibile integrato per la protezione degli impianti elettrici civili

4 La nostra offerta parte sempre da un servizio di consulenza tecnica. Disponibilità nella realizzazione di sopralluoghi gratuiti, visite in cantiere ed assistenza al mondo della progettazione/installazione sono valori che sempre contraddistinguono DEHN Italia. Non facciamo installazione in prima persona ma assistiamo i nostri clienti nel percorso della corretta individuazione e di conseguenza installazione dei vari prodotti. La formazione tecnica è alla base della nostra "cultura" e strategia, con oltre 50 seminari l'anno andiamo a confrontarci con il mondo dei Collegi dei Periti, degli Ordini degli Ingegneri e degli installatori, appoggiandoci in questo ultimo caso alle filiali dei vari Distributori partner. Ne è testimonianza il fatto che durante Elettromondo terremo un workshop tecnico appunto sui criteri di scelta ed installazione delle protezioni contro le sovratensioni.

5 Credo che uno dei pilastri su cui dovremo basare le nostre attività future sia quello della creazione del valore aggiunto, ossia cercare sempre di innovare tecnicamente la propria proposta per non banalizzare l'impianto elettrico e la sua funzionalità. Se non faremo questo, ci troveremo sempre maggiormente in competizione sugli stessi prodotti, con la continua ricerca del prezzo più basso, cosa che oggi non è più sostenibile dalle aziende italiane a causa della presenza sempre maggiore di competitors che arrivano da dall'estremo oriente. L'Italia è da sempre sinonimo di innovazione e qualità, caratteristiche queste che tutto il mondo da sempre ci riconosce. Non cadere nella trappola della banalizzazione e impoverimento della proposta tecnica/commerciale sarà sicuramente la sfida che dovremo sostenere nel futuro per rimanere competitivi sul mercato globale.



Massimo Remediani, Sales General Manager Italia e Svizzera GE Industrial Solutions

1 Da sempre sottolineiamo come l'azione commerciale di GE Industrial Solutions sia diretta ad incrementare la diffusione dei propri prodotti attraverso la rete dei distributori di materiale elettrico e, di conseguenza, anche attraverso le iniziative che gli stessi organizzano e ci sottopongono. Abbiamo infatti partecipato anche alle scorse edizioni di Elettromondo, occasione di incontro con i clienti, di presentazione delle novità e di promozione della nostra gamma prodotto.

2 L'offerta GE Industrial Solutions rientra nell'ambito dei dispositivi e sistemi integrati in bassa e media tensione per garantire la sicurezza, il controllo, la continuità e l'affidabilità nella fornitura di energia elettrica. Si tratta di un ampio catalogo con prodotti e soluzioni complete, che include componenti per le installazioni civili e residenziali, componenti industriali per la distribuzione elettrica, soluzioni per il controllo, cassette e quadri, nonché prodotti per l'automazione industriale e, con l'introduzione dei gruppi di continuità nella nostra offerta, forniamo anche soluzioni end-to-end in grado di mantenere il flusso energetico necessario durante l'interruzione e il calo di energia elettrica.

3 A Elettromondo esporremo sia novità che prodotti consolidati e conosciuti dal mercato. Diverse le novità: Quixtra 4000, il sistema di quadri di distribuzione fino a 4000A progettato in accordo alla normativa IEC 61439-2, pensato per progettisti, quadristi e installatori che richiedono sicurezza, affidabilità, facilità di installazione e flessibilità. È l'ideale per ambienti commerciali e industriali. Gradilux, il regolatore di flusso luminoso che, grazie alla funzione di stabilizzazione e regolazione della tensione di alimentazione delle lampade, assicura un risparmio fino al 40% dei costi energetici; Efficor, la linea di contattori e partenza motori conforme agli standard internazionali, dalle prestazioni elevate, alta affidabilità e adatta ad applicazioni in settori che vanno dal ferroviario all'industriale. E ancora la stazione di ricarica per veicoli elettrici Wattstation Wall, elegante, altamente funzionale e di facile utilizzo. Per quanto riguarda i nuovi lanci avremo l'interruttore magnetotermico differenziale compatto Unibis DPC, 2 poli in 2 moduli, sviluppato a completamento della gamma e per risparmiare fino al 50% di spazio nei quadri di distribuzione; le prestazioni sono state potenziate, raggiungendo i 10kA di potere di interruzione e introducendo l'alta immunità. Avremo poi gli UPS trifase Serie TLE, a doppia conversione VFI e ad alto rendimento grazie alla tecnologia eBoost, in grado di assicurare continuità di alimentazione in un'ampia gamma di applicazioni critiche. La tecnologia RPATM permette di aumentare l'affidabilità del sistema mettendo più unità in parallelo così da costituire un sistema ridondante senza punti singoli di guasto. All'innovazione poi si accompagnano i prodotti che tradizionalmente sono a maggiore diffusione e molto apprezzati dai clienti, come gli azionatori della Serie P9, l'unità di comando e segnalazione in grado di soddisfare le esigenze delle applicazioni

industriali più sofisticate e i quadri Aria e Polysafe (know how Vynckier) in poliestere rinforzato con fibre di vetro autoestinguente ed esente da alogeni, con contenuto minimo di fibre di vetro pari al 25%.

4 I nostri prodotti e servizi sono sottoposti a un costante processo di miglioramento allo scopo di assicurare il miglior supporto ai nostri clienti. I nostri centri di assistenza specializzati intervengono in campo, su richiesta del cliente, ma anche in base ad un piano programmato di intervento definito nell'ambito del contratto di manutenzione. Con quest'ultimo è possibile individuare preventivamente le problematiche delle apparecchiature, prima che si traducano in guasti, riducendo così il numero di riparazioni e i tempi di inattività. Diamo evidenza ai risultati delle nostre analisi sui prodotti e - in caso di sostituzione a seguito di guasti - forniamo report e prove di laboratorio. I nostri tecnici incaricati dell'assistenza sono altamente qualificati e preparati, anche per interventi su attrezzature non recenti. Il supporto al cliente inoltre si completa con un servizio definito con specialisti di prodotto, presenti in sede, che rispondono alle specifiche richieste di informazioni tecniche sui prodotti.

5 Le esigenze dei clienti mutano nel tempo e richiedono sempre più capacità di innovare. Per quanto ci riguarda, l'innovazione continua e la capacità di riconoscere le sfide del mercato hanno portato allo sviluppo di prodotti e soluzioni che hanno poi contraddistinto il nostro stesso percorso. L'aumento del costo dell'energia e la preoccupazione circa i cambiamenti climatici hanno fatto sì che l'efficienza energetica diventasse, ad esempio, uno dei temi prioritari. Questo ha comportato la ricerca e lo sviluppo di prodotti e soluzioni che, a parità di prestazioni, permettono di consumare meno energia. Ma non solo. Come GE Industrial Solutions abbiamo ricercato l'efficienza anche in termini di spazio. Altra tematica di rilievo è lo sviluppo di soluzioni in grado di dare informazioni sul funzionamento dell'impianto, molto utili per coloro che hanno bisogno di raccogliere e trasmettere informazioni sulle installazioni elettriche di bassa e media tensione, per il controllo efficace dei sistemi.



Unibis DPC, interruttore magnetotermico differenziale compatto



Ezio Parro,
Amministratore Delegato di Linergy

1 Linergy è partner del Gruppo Elettromondo già da diversi anni ed è la terza edizione consecutiva che partecipiamo come espositori alla fiera Elettromondo. Il rapporto che lega le nostre realtà è sicuramente uno dei fattori primari che ci ha spinto a partecipare. Inoltre il fatto che il Gruppo sia composto anche da grossisti di Emilia Romagna, Marche e Abruzzo influisce positivamente in quanto Linergy è un'azienda marchigiana e quindi partecipare anche a Elettromondo Pesaro è stato un po' come "giocare in casa". Una opportunità che non ci siamo lasciati sfuggire. Partecipare a questo evento riteniamo sia un'importante occasione per incontrare e confrontarsi con i nostri utenti finali: elettricisti, installatori, progettisti e professionisti del settore. Oggi, più che mai, in un periodo in cui il comparto italiano della distribuzione di materiale elettrico sta subendo il pesante andamento dell'economia in genere, i nostri clienti vanno ascoltati e in qualche modo stimolati con novità di prodotto che siano sempre più conformi alle normative vigenti, qualitativamente all'avanguardia e, fattore indiscutibile, che abbiano un giusto rapporto tra qualità e prezzo.

2 Linergy opera esclusivamente nel settore dell'illuminazione di emergenza e dei sistemi di supervisione centralizzata. La nostra gamma di prodotti è ampia al punto da soddisfare tutte le esigenze richieste dal mercato.

3 In occasione di Elettromondo Padova esporremo le linee principali della nostra gamma: lampade di emergenza a tecnologia LED, lampade di segnalazione e sistemi di supervisione centralizzata. Dopo un anno 2013 in cui ci siamo concentrati sullo studio, la progettazione e realizzazione di nuovi prodotti, siamo pronti a dare un segnale di rinnovamento con Prodigy e Cometa, le nostre ultime realizzazioni. Prodigy è una lampada di emergenza nata per

esaltare la tecnologia LED. La sorgente di luce, a 10 o a 20 LED, paragonabile rispettivamente ad una lampada da 8W-11W e da 24W, di ultima generazione, garantisce una luminosità sorprendente ed una durata praticamente illimitata. Lo studio fatto sull'ottica della lente, brevettata, assicura una perfetta uniformità del fascio luminoso con un elevato livello di illuminazione. Questa lampada utilizza batterie a Litio Ferro Fosfato (Li-FePO₄), batterie che hanno una durata 5 volte superiore rispetto alle tradizionali batterie al Nichel Cadmio (Ni-MH) e sono ecologicamente meno impattanti. Ha uno stile moderno e compatto ed è davvero molto sottile, bxh: 24x11 cm. Inoltre con il suo design raffinato ed elegante è perfetta per ogni ambiente: centri commerciali, negozi, palestre, scuole, abitazioni civili, hotel, sia da interno che da esterno. Caratteristica importante per l'installatore è l'estrema facilità di installazione. Cometa è anch'essa una lampada di emergenza a LED, ma con due plus: è estraibile e portatile. Pensata per le abitazioni civili è la soluzione ideale in caso di black-out. Compatibile con le principali serie civili in commercio, Cometa è disponibile nella versione a due e a tre moduli. Si monta con estrema facilità. In assenza di rete si illumina come una normale lampada di emergenza e sfilata dal suo alloggiamento si trasforma in una pratica torcia che ti accompagna ovunque. Cometa è dotata di telai adattatori disponibili in colore bianco, nero e grigio. Si installa sulle comuni scatole 503.

4 Siamo un'azienda giovane che ha investito sullo sviluppo di nuovi prodotti, sulle risorse umane, sul marketing e sulla comunicazione, acquisendo una totale autonomia su tutti i fronti. Servizio, qualità e innovazione sono gli aspetti che ci caratterizzano da sempre ma,

se da un lato sembrano essere ancora apprezzati, oggi non sono abbastanza. Per essere sempre più efficienti offriamo anche un servizio pre e post-vendita a 360° per non lasciare mai il cliente senza concrete risposte. Inoltre abbiamo un servizio tecnico che fornisce assistenza in loco per la prima installazione su impianti centralizzati. Da diversi anni siamo attivi sulla formazione tecnica e promuoviamo in tutta Italia seminari esclusivamente dedicati all'illuminazione di sicurezza, agli approfondimenti progettuali e alle verifiche periodiche in materia di normative.

5 Domanda difficile che richiede una risposta piuttosto complessa. Il futuro italiano è incerto su tutti i fronti, non solo nel settore elettrico, ed è davvero difficile capire come si possa uscire da questo labirinto. Crediamo che sia indispensabile dare un sostegno concreto alle imprese, eliminare burocrazie e dare flessibilità al lavoro per consentire di incrementare gli investimenti in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti, con nuove tecnologie e di conseguenza riconquistare terreno sul mercato interno ed esterno. Linergy intende procedere in questa linea investendo sempre più in prodotti a LED tecnologicamente all'avanguardia, compatti e performanti, senza trascurare la formazione tecnica perché crediamo nell'emergenza fatta con competenza e qualità.



Prodigy, lampada di emergenza a LED



Massimo Bassini,
Product Manager di Palazzoli

1 Partecipiamo alla fiera Elettromondo fin dalla prima edizione, con un discreto successo di presenze presso il nostro stand. Siamo presenti fin dalla prima edizione perché crediamo nel servizio dei grossisti al mercato e nel rapporto stretto con il territorio.

2 La nostra offerta si rivolge principalmente alla parte finale degli impianti di distribuzione elettrica ed è composta da sistemi di connessione industriale, spine e prese mobili, prese interbloccate, cassette di derivazione, apparecchi di comando ed una sezione dedicata all'illuminazione. Grazie alla qualità di questa offerta di base, abbiamo inoltre realizzato dei cataloghi dedicati ad ambienti più specialistici, come i tunnel e le atmosfere esplosive.

3 Esporremo una selezione dei nostri prodotti più importanti e coglieremo l'occasione per mostrare ai clienti i nuovi quadri della serie TAIS Cube, che abbiamo presentato lo scorso giugno e con i quali siamo in piena campagna di lancio.

4 La sicurezza prima di tutto. Qualità potrebbe essere un termine abusato che utilizzano tutti, per Palazzoli significa offrire il prodotto più adatto alle esigenze del cliente. Questo spiega l'apparente ridondanza di alcune serie nel nostro catalogo, sia nelle versioni disponibili in base al tipo di materiali utilizzati che nella bontà dei componenti. La sicurezza dei nostri prodotti non solo ci è riconosciuta dal mercato ma è una tradizione che quest'anno compie 110 anni! È altresì vero che non basta fare dei buoni prodotti, ma bisogna che questi siano accompagnati da un servizio all'altezza.

Per noi il servizio parte dal sito internet, sempre aggiornato e ricchissimo di informazioni ed utilità per la scelta e l'installazione dei prodotti, e poi lo sforzo per la puntualità delle consegne al distributore e l'attenzione alla disponibilità dell'intero mix sugli scaffali del punto di vendita, affinché nel comporre i nostri sistemi tutti gli articoli siano sempre disponibili al cliente finale. Per ogni ulteriore chiarimento è disponibile il nostro numero verde, una linea diretta fra il cliente e gli uffici e i reparti Palazzoli.

5 Il mercato elettrico sta vivendo un periodo difficile, stretto fra la crisi economica e la commoditizzazione di molte linee di prodotto. In questo contesto difficile ma avvincente, la parola chiave per l'Italia sarà specializzazione e internazionalizzazione. Ci sono segmenti di mercato, legati ad ambienti particolari, che hanno bisogno di soluzioni specialistiche e che sono disposti a sostenere i costi legati a questo tipo di servizio di qualità.

Ho parlato prima di tunnel e atmosfere esplosive, per i quali abbiamo sviluppato due cataloghi specialistici dedicati. Sono due esempi interessanti di come l'esperienza e la tradizione industriale italiana abbiano ancora molto da dire sul mercato mondiale.



Quadro in termoindurente serie TAIS Cube



Quadro TAIS Cube con porta non trasparente



Alessia Usuelli, Marketing Manager di Performance in Lighting

1 No, non è la prima volta, abbiamo già partecipato alle scorse edizioni. Quella di quest'anno è naturalmente conseguenza di tutta una serie di riflessioni fatti sulla base dei risultati ottenuti nelle precedenti edizioni. Crediamo molto nel rapporto con la distribuzione e certamente vogliamo rimarcare con maggiore intensità la nostra presenza in questo ambito.

2 Produciamo da oltre trent'anni apparecchi d'illuminazione. Nati nel 1978 come Prisma Illuminazione, siamo oggi un gruppo internazionale con quattro sedi produttive e 6 brand specifici per ogni ambito dell'illuminazione funzionale: residenziale, pubblica e per uffici/spazi commerciali.

3 Molte davvero sono le novità di quest'anno, data anche la nostra partecipazione a Light & Buiding. Tra i prodotti presentati a Francoforte ne abbiamo selezionati alcuni da presentare anche a Elettromondo 2014: Pulsar Flood, gamma completa di proiettori in metallo in tre dimensioni per uso esterno ed interno, concepiti per il funzionamento a bassa tensione (24V) concepiti interamente attorno alle sorgenti LED. Il design compatto connotato da linee semplici e pulite combinate con materiali e finiture di alta qualità rendono la serie Pulsar Flood adatta per evidenziare showroom, negozi, gallerie, musei, sculture e dettagli architettonici di edifici, giardini e chiese; Quasar, serie di apparecchi da parete per effetti luminosi - per interni ed esterni - concepite interamente attorno alle sorgenti LED. La serie in alluminio pressofuso verniciato viene arricchita con la nuova versione Cromo esclusivamente per uso in interni; ERA, un paletto luminoso dalle linee forti ed estremamente connotanti tratte da un pezzo unico di alluminio utilizzabile per illuminazione generale di cammi-



Quasar, serie di apparecchi da parete per interni ed esterni basata su sorgenti LED

namenti e giardini sia ad uso pubblico che privato. La forma favorisce la diffusione luminosa delle sorgenti LED verso il basso senza dispersioni del flusso luminoso e di direzionare la luce esattamente dove serve; Superbliz LED, apparecchio per interno ed esterno, dal design minimale, per illuminazione generale, per installazione a muro e a soffitto. La valenza estetica è accompagnata da un'elevata resistenza agli agenti esterni, grazie all'utilizzo di materiali pregiati come vetro pressato ed alluminio pressofuso verniciato. La forma rigorosa, la linea geometrica pura e moderna rendono la serie Superbliz LED versatile ed idonea sia a complessi residenziali che pubblici; Spillo, serie completa di apparecchi per uso esterno concepiti interamente attorno alle sorgenti a LED. Le alte prestazioni illuminotecniche sono garantite grazie all'utilizzo della tecnologia LED di ultima generazione e dell'unicità delle ottiche interamente disegnate dal gruppo Performance In Lighting. Un'estetica contemporanea si fonde alle più strette normative riguardanti l'inquinamento luminoso. Spillo Mini e Spillo sono delle scelte innovative per la valorizzazione del patrimonio territoriale in parchi pubblici e privati, camminamenti ciclo-pedonali, giardini, sentieri, complessi commerciali di comuni, paesi e città. Grazie al sistema di doppia accensione il profilo di questi apparecchi s'illumina andando a creare suggestivi effetti luminosi.

4 Da sempre cerchiamo di assistere il cliente in tutte le fasi del processo di acquisto. La nostra è una vera e propria attività di affiancamento che aiuta il conseguimento dei seguenti obiettivi: decidere, sulla base delle caratteristiche illuminotecniche della location, i migliori prodotti /da utilizzare in quel contesto; fornire un supporto progettuale concreto, attraverso l'utilizzo, ove necessario, di rendering e simulazioni; assistere il cliente nel periodo successivo all'acquisto ed all'installazione dei corpi illuminanti attraverso l'effettuazione di sopralluoghi che verifichino il problema e rendano possibile quindi trovare una soluzione in breve tempo.

5 In questo particolare momento stiamo attraversando un cambio epocale di tecnologia passando dalle sorgenti tradizionali al LED. Tutto ciò ha obbligato la maggior parte delle aziende ad aggiornare, se non addirittura a rivoluzionare, la propria offerta, ma non basta essere al passo coi tempi o, semplicemente, spendere molto in ricerca e sviluppo, per sopravvivere in un mercato tanto competitivo: il vero segreto è mettere sempre al centro le esigenze del cliente, creando canali di dialogo più efficaci ed immediati e dimostrargli affidabilità, offrire un livello di servizio davvero impeccabile, riuscire a produrre apparecchi di illuminazione con un ottimo rapporto qualità prezzo, ragionare in prospettiva globale tenendo sempre d'occhio ciò che accade sui mercati esteri e dare risalto al concetto di design "Made in Italy".



Roberto Falaschi,
Market Segments & Marketing Manager di PhoenixContact

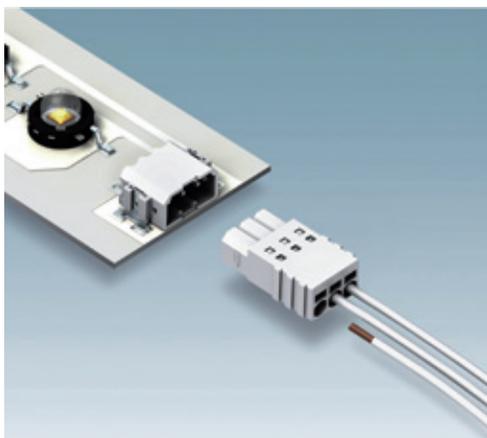
1 La partecipazione di PhoenixContact ad Elettromondo 2014 è legata sia alla crescente importanza dell'appuntamento nel territorio, sia alla volontà di rafforzare la propria partnership con uno dei più significativi gruppi distributivi del Triveneto. La scelta si allinea perfettamente alle strategie aziendali, che da sempre riconoscono alla relazione con il canale distributivo un ruolo fondamentale per raggiungere in modo ottimale i piccoli operatori locali, con un servizio mirato in grado di soddisfare al meglio le singole esigenze. Alla luce di questo, Phoenix Contact opera da anni in collaborazione con gli operatori della distribuzione, con i quali ha instaurato una partnership ormai forte e ben roduta.

2 Phoenix Contact può a buon diritto presentarsi ai visitatori di questa fiera come un partner completo capace di offrire soluzioni adeguate alla maggior parte di questi settori. L'azienda adotta infatti un approccio fortemente focalizzato, studiando e proponendo soluzioni in grado di rispondere a requisiti ed esigenze di ciascun ambito specifico. Per quanto riguarda l'illuminazione, ad esempio, il catalogo Phoenix Contact comprende sistemi di connessione come i morsetti con connessione a molla integrata PTSM per LED e PTF per barre e strisce LED, oppure i sistemi QPD per la connessione dei faretti. Sono inoltre disponibili diverse soluzioni per il settore fotovoltaico: dai sistemi di connessione Sunclix nelle versioni volante e passaparete, all'innovativo dispositivo Solarcheck per il monitoraggio delle correnti generate dalle stringhe fotovoltaiche ed il controllo dell'efficienza degli impianti, dagli scaricatori di sovratensioni VAL-MS...DC-PV certificati UL ed omologati in conformità alla nuova norma EN 50539-11, fino a soluzioni più complesse come PV String Control GSM, il sistema per monitoraggio da remoto della produttività degli impianti. In ambito climatizzazione trovano invece spazio un'ampia gamma di connessioni per circuito stampato, utili per esempio ai fini della termoregolazione. Anche il settore della sicurezza può fare valido riferimento a Phoenix

Contact per le sue esigenze di connessione elettrica ed elettronica, mentre switch e relè sicurezza sono solo due piccoli esempi delle proposte che l'azienda dedica al networking ed all'automazione.

3 Come si può facilmente capire dalla precedente risposta, in questa occasione saranno esposti diversi tipi di prodotti, in rappresentanza della proposta generale. Avremo ad esempio morsetti da guida DIN, relè d'interfaccia, sistemi IO, alimentatori, switch, sistemi per reti e bus di comunicazione, connessioni da circuito stampato. L'appuntamento sarà inoltre occasione per illustrare direttamente agli operatori alcune tra le più recenti innovazioni tecnologiche, come i nuovi switch managed per reti EtherNet/IP.

4 Certamente la completezza è uno dei valori qualificanti dell'offerta di Phoenix Contact, ma non l'unico. L'ampiezza della gamma di prodotti disponibili, dalle connessioni in campo ai PC industriali, rende Phoenix Contact un punto di riferimento utile per gli operatori della distribuzione che possono così far riferimento ad un solo partner globale e ridurre di conseguenza il numero di interlocutori. Ma il valore della proposta Phoenix Contact non si limita al prodotto. L'azienda offre un valido servizio di supporto tecnico sia in fase pre che post-vendita, oltre a corsi di formazio-



Morsetti con connessione a molla integrata PTSM per LED



Scaricatori di sovratensioni VAL-MS...DC-PV

ne tecnica. Esistono inoltre programmi dedicati a supportare le esigenze dei singoli clienti tramite la fornitura di soluzioni customizzate: è questo il caso del servizio di produzione di morsettiere preassemblate, realizzate sulla base delle specifiche fornite dal cliente stesso.

5 Certamente l'Italia dovrà puntare con decisione sull'innovazione tecnologica, un aspetto a cui la nostra azienda è particolarmente sensibile. Questa sensibilità ci evidenzia con maggior enfasi la necessità per il mercato elettrico di creare innovazioni destinate a rispondere a trend specifici quali quello dell'efficientamento energetico. Questo tema è forse il principale campo in cui ci si aspetta un'importante crescita degli investimenti negli anni a venire. Il mercato dovrà infatti prepararsi a garantire la competitività delle proprie proposte/produzioni e per fare questo dovrà continuare a perfezionare la propria efficienza produttiva. L'innovazione tecnologica mira dunque a fornire sistemi sempre più performanti, in grado di favorire un miglior utilizzo delle linee di lavorazione attraverso la riduzione dei tempi di fermo non preventivati e dei consumi energetici nelle fasi non produttive, ma anche tramite l'aumento della velocità operativa e alla minimizzazione degli scarti. Per poter gestire le procedure di efficientamento diventano inoltre fondamentali sistemi capaci di misurare in modo dettagliato e preciso le performance degli impianti.



Omar Imberti,
Responsabile Marketing Operativo di Scame Parre

1 Scame ha partecipato a tutte le edizioni di Elettromondo in quanto crediamo sia un'occasione irrinunciabile per entrare in contatto sia con gli utilizzatori finali, che con gli uomini di vendita della distribuzione che ogni giorno propongono le nostre soluzioni alla loro clientela. In un mercato dove diventa sempre più importante non solo offrire prodotti, ma trasferire valore al cliente, risulta fondamentale riuscire a proporre soluzioni. La prima condizione perché ciò avvenga è che ci sia un dialogo costruttivo tra tutte le parte coinvolte.



Sistemi di ricarica per veicoli elettrici serie Libera

2 Sicuramente i complementi elettrici fanno parte dell'offerta tradizionale di Scame in quanto leader riconosciuto in vari settori, primo tra tutti quello dei quadri da cantiere, o meglio, delle soluzioni elettriche per cantiere in generale. Certamente va ricordato anche tutto il mondo che ruota attorno ai componenti per impianti industriali e terziari, nonché la componentistica per gli stessi. Ritengo utile ricordare le ultime innovazioni portate da Scame in tal senso: l'esclusiva presa interbloccata civile, piuttosto che le prese CEE con gli otturatori di sicurezza (dispositivo Safe-in), ed innovazioni che oggi sono diventate degli standard ma la cui introduzione nel mercato si deve alla nostra azienda: gli adattatori industriali piuttosto che le spine e prese CEE a cablaggio rapido.

3 Grande evidenza sarà data alla gamma legata alla mobilità sostenibile e quindi a tutte le soluzioni legate al mondo della ricarica dei veicoli elettrici. Questo mondo oggi può sembrare ancora lontano in quanto sulle nostre strade oggettivamente si vedono poche auto elettriche, ma

a livello mondiale si sta assistendo ad uno sviluppo davvero importante che certamente nei prossimi tempi coinvolgerà il nostro paese in questa che è a tutti gli effetti una rivoluzione del nostro modo di spostarci. Ad Elettromondo presenteremo la nuova offerta Scame in questo ambito, con un nuovo catalogo dedicato e realizzato a distanza di un solo anno dal precedente.

4 Sotto il nostro brand appare il pay-off "Electrical Solutions". Questo credo riassume realmente l'essenza dell'offerta Scame: non solo semplici prodotti ma reali soluzioni a specifiche esigenze. Per fare un paio di esempi pratici: nell'ambito dei quadri da cantiere offriamo ai nostri partner un servizio che in tempi rapidissimi realizza qualsiasi tipologia di quadro certificato ASC, sia esso presente tra i più di 500 quadri offerti a catalogo, che realizzato su richiesta specifica personalizzata dal cliente. Il tutto è supportato direttamente da tecnici Scame che rispondono quotidianamente a richieste in tal senso. Nell'ambito della mobilità elettrica abbiamo ormai concluso la creazione di una rete di installatori specializzati e certificati da Scame (New Mobility Team) in grado di guidare, supportare ed installare la migliore soluzione in base alle esigenze della clientela, sia essa privata che pubblica. Questa rete coinvolge oggi oltre 350 installatori distribuiti su tutto il territorio nazionale.

5 Credo fortemente che nel futuro vedremo il successo di chi sarà capace di seguire, o meglio, di anticipare le evoluzioni che il mercato avrà. Evoluzioni che saranno sempre più veloci non solo negli ambiti tecnologici ma anche logistici, distributivi e comunicazionali. Per questo ritengo che la sinergia di filiera debba assumere un ruolo sempre più determinante con un dialogo sempre più stretto tra produttore, distributore, installatore e progettista. Per l'Italia credo sia lo stesso discorso: è fondamentale iniziare a fare più sistema, così come lo fanno (molto bene) la maggior parte degli altri paesi con cui competiamo sul mercato mondiale. Considerando che l'alternativa è aspettare soluzioni che arrivino dalla nostra politica...



Adattatore industriale serie ADAPTO



Gian Luca Marchi-Boschini,
Responsabile Clientela Distributori di Schneider Electric

1 Abbiamo partecipato a Elettromondo fin dalla prima edizione, forti di un rapporto di collaborazione molto stretto con gli organizzatori. Ritroviamo in questi eventi il valore aggiunto obiettivo della nostra strategia di approccio al mercato finale, che vede nella filiera la distribuzione l'elemento chiave. Non da ultimo, ci gratifica poter partecipare ad un evento che vede una sempre maggiore affluenza di visitatori.

2 Schneider Electric si contraddistingue nel panorama italiano per l'ampiezza della sua offerta rivolta a molti mercati e settori: ecco perché siamo riconosciuti come lo specialista globale nella gestione dell'energia. Anche se la completezza dell'offerta è importante, per noi in ogni caso è fondamentale essere in grado di proporre soluzioni capaci di affrontare le diverse esigenze dei clienti, con un occhio di riguardo a tutto ciò che consente il risparmio energetico e la gestione intelligente dell'energia.

3 Coerentemente al nostro approccio orientato alle soluzioni, metteremo in evidenza proposte integrate, come ad esempio iQuadro, "il quadro intelligente". iQuadro è il risultato più evidente della scelta, nata con la nuova offerta di moduli Acti 9, di integrare in ogni elemento dei nostri prodotti la capacità di comunicare la misurazione dei consumi, la qualità dell'energia, la visione e l'analisi dello stato degli impianti. Tra i prodotti di nuova introduzione, possiamo segnalare in particolare l'ultima nata nell'offerta di lampade a LED per l'illuminazione d'emergenza: Easy Led, con una gamma in grado di garantire un grado di protezione IP65.

4 Sostenibilità Ambientale ed Efficienza Energetica sono i temi su cui si fonda lo sviluppo di tutta la nostra offerta. Questo

attraverso soluzioni che ci permette di essere "connessi sempre e ovunque". Uno dei nostri punti di forza è la prescrizione, che come dicevo in precedenza ci vede ingaggiati nella "nella spinta" sui temi legati all'Efficienza Energetica e all'utilizzo di "prodotti intelligenti". Dobbiamo lavorare in modo che tutta la filiera sia coinvolta e sviluppi un'azione efficace a difesa del valore. A questo proposito non dobbiamo dimenticarci l'importanza del Servizio, che deve certamente assicurare i servi-



Il quadro intelligente iQuadro

zi di base (logistici, amministrativi) ma anche accompagnare e valorizzare le nostre proposte garantendo un adeguato supporto tecnico al mercato, in tutte le fasi di confronto con i clienti (pre, durante e post vendita).

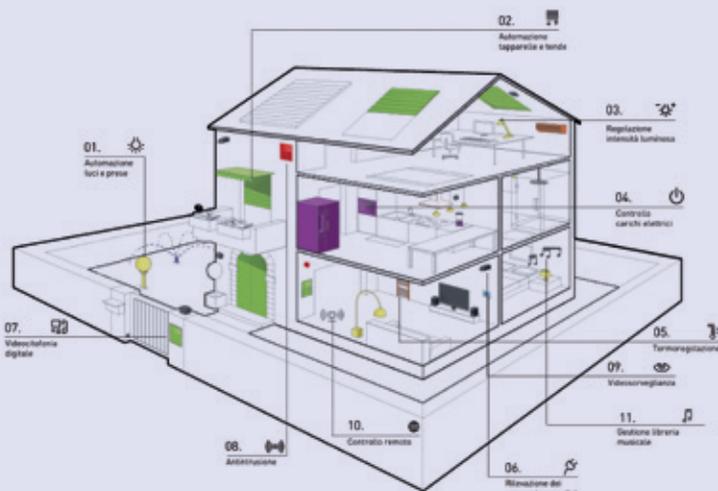
5 Il mercato non è fatto solo di business tradizionale, ci sono oggi nuove opportunità a disposizione. La rapida evoluzione della tecnologia ha spinto il rinnovamento della nostra offerta verso prodotti "più intelligenti", nati per essere ospitati in soluzioni standard semplici e replicabili. Da qui nascono nuove opportunità di business che sono da cogliere e possono essere un'alternativa differenziante per superare la crisi. Condizione necessaria è avere un'organizzazione dedicata e preparata in grado di proporre soluzioni partendo dal reale bisogno del cliente. Schneider Electric vuole gestire queste nuove opportunità con un approccio coerente con la sua politica commerciale, che vede confermata la Distribuzione come partner di riferimento.





Simona Quaglia
Responsabile Comunicazione di Urmet

- 1** Non è la prima volta. Abbiamo già partecipato alle scorse edizioni di Padova e Pesaro.
- 2** Il Gruppo Urmet è una realtà che dispone di un catalogo prodotti molto ampio. Dai sistemi professionali di automazione e comunicazione a quelli di sicurezza (antintrusione, videosorveglianza, antincendio, controllo accessi), alle serie civili. Sono prodotti progettati e sviluppati per integrarsi fra loro, in modo da offrire un'unica soluzione per molteplici esigenze.
- 3** Diverse novità, tra cui Iperhome, il nuovo sistema di home automation che concentra tutto il nostro know-how tecnolo-



Soluzioni applicative del sistema di Home automation Iperhome



Videocitofono IModo, utilizzabile come monitor di controllo del sistema Iperhome

gico. È l'integrazione di videocitofonia, videosorveglianza, antintrusione, rilevazione fumi e gas, automazione, gestione tapparelle e tende, controllo luci, risparmio energetico, diffusione sonora e connettività Internet. Inoltre esporremo Iperview, la soluzione che integra in un'unica piattaforma la gestione di più sistemi di sicurezza (tvcc, allarmi, antincendio, controllo accessi, tecnologici).

- 4** L'offerta Urmet si completa con i servizi che rendiamo disponibili: supporto alla preventivazione e alla progettazione; assistenza pre e post-vendita; strumenti software di supporto al personale commerciale presso la distribuzione e ai progettisti di impianto; assistenza telefonica; centri di assistenza tecnica diffusi in modo capillare che supportano tutti gli installatori sul territorio nazionale.
- 5** Produttività ed innovazione: perché l'Italia possa confrontarsi e competere con la concorrenza dei paesi emergenti si rende necessaria una politica economica che consenta di aumentare la produttività. È banale ma necessario. E l'innovazione dovrà sostenere la produttività. Innovazione di metodo, di processi, di prodotto che si dovranno tradurre in maggiore efficienza.

