

THE C

IL MAGAZINE
DEL MONDO COMELIT

2023

WITH
YOU
ALWAYS

PEOPLE &
THE POWER OF
RELATIONSHIP

Teaming



COMELIT
WITH • YOU • ALWAYS

01 | THE CLOSE UP

L'importanza delle relazioni umane: il punto di vista di Comelit

> 04

02 | THE CORE

Supply chain e logistica: vantaggi competitivi per crescere ancora

> 12

03 | THE CONNECTION**WORLD**

La chiave del futuro?
Il cross selling e i servizi

> 18

04 | THE CULTURE

Dal singolo alla squadra:
il valore dell'intelligenza collettiva

> 22

05 | THE CUSTOMER

Smart home. Soluzioni intelligenti per il risparmio energetico, la sicurezza e il comfort

> 32

06 | THE CONNECTION**ITALY**

Parola d'ordine: sicurezza totale e integrata

> 38

07 | THE CARD

2023: Comelit di nuovo protagonista nelle fiere di settore

> 50

08 | THE CHAMPION

Logivox. L'evoluzione degli impianti EVAC

> 54

THE CEO'S CONTROL METHW

EDOARDO BARZASI
CEO Comelit Group



LA GRANDE EUFORIA DEL 2021 È ORMAI ALLE SPALLE E IL RALLENTAMENTO CHE SI ERA MANIFESTATO GIÀ NELLA SECONDA METÀ DELLO SCORSO ANNO HA TROVATO CONFERMA ANCHE NEL PRIMO SEMESTRE 2023.

Il mercato delle costruzioni, in particolare quello europeo, segna il passo, con Francia e Gran Bretagna in forte frenata, mentre la locomotiva tedesca inizia a evidenziare i primi sintomi di stanchezza.

È una situazione che si riflette anche sull'andamento delle vendite di Comelit, così come degli altri maggiori player del nostro settore. A fare eccezione in senso positivo è l'Italia, dove nonostante i segnali di rallentamento dell'edilizia, registriamo una crescita a due cifre, grazie all'aumento della nostra quota di mercato.

Fare impresa in questo scenario di incertezza diffusa non è semplice. Il rischio di rinunciare ai grandi progetti a medio termine messi in cantiere è una tentazione che potrebbe insinuarsi, così come quella di navigare a vista. Ma sarebbe una scelta miope, a cui Comelit non intende dar seguito. Al contrario, crediamo che proprio queste fasi siano quelle in cui occorre mettere mano con ancora più coraggio e determinazione agli obiettivi di miglioramento che ci siamo posti.

Alla base di questa convinzione sta una visione che poggia su una certezza: la forza della relazione. Fare impresa, per noi, significa fare squadra: al nostro interno, con i nostri collaboratori; ma anche all'esterno, con i nostri fornitori e i nostri clienti.

SAPER LEGGERE CON ANTICIPO I SEGNALI DEL MERCATO È FONDAMENTALE PER CHI FA IMPRESA, SOPRATTUTTO QUANDO COME OGGI I CAMBIAMENTI SI SUCCEDONO CON RAPIDITÀ.



Le sfide che ci attendono sono impegnative: pensiamo solo agli impatti che l'intelligenza artificiale sta già determinando - e lo farà sempre più - nei processi di produzione e nei servizi. Affrontarle da soli non è pensabile, occorre fare squadra con tutta la filiera. È come affrontare una scalata: quanta più sicurezza dà l'essere in cordata che salire in solitaria! Questa convinzione è il nostro modo di affrontare il mercato. Ma si fa davvero squadra quando si condividono valori e obiettivi, quando cioè si sceglie di essere parte dello stesso team. E alla base c'è il rispetto reciproco, l'integrità, la correttezza, la trasparenza. Sono questi i valori che cementano una squadra e fanno sì che ciascun componente sia pronto ad aiutare l'altro.

Sviluppare relazioni di fiducia con la rete dei nostri partner: questo è l'obiettivo per il quale noi di Comelit ogni giorno ci sentiamo impegnati. Lo facciamo offrendo prodotti di qualità e garantendo la disponibilità della nostra rete di assistenza tecnica, affiancando gli installatori nella scelta delle soluzioni più idonee, offrendo un supporto e una consulenza alla stesura di preventivi e progetti, assicurando l'approvvigionamento dei componenti per evitare rotture di stock, mettendo a disposizione strumenti innovativi.

Offrire sicurezza a chi ci sceglie è la premessa indispensabile per sviluppare relazioni di fiducia. E la fiducia, nel tempo, genera fedeltà. Un circolo virtuoso che, in una situazione di incertezza, acquista ancora più valore. Noi di Comelit ci crediamo. E siamo convinti che possa essere la strada con cui i nostri rivenditori e installatori possono crescere, affrontando le sfide del mercato.

L'importanza delle relazioni umane: il punto di vista di Comelit

L'edizione 2023 del Global Human Capital Trends di Deloitte - la ricerca che indaga ogni anno il mondo del lavoro attingendo da un sondaggio globale di 10.000 leader aziendali in tutti i settori - individua, tra le altre cose, le caratteristiche di una "nuova leadership" fondata sulla capacità di coltivare "relazioni profonde e intime con i lavoratori in tutto l'ecosistema attraverso la co-creazione".



di **JOLANDA BERNARDI**
HR Manager del Gruppo

Una frase che contiene tre elementi determinanti per aziende che, come Comelit, intendono essere protagoniste della contemporaneità e disegnare consapevolmente il proprio futuro: le relazioni, il concetto di ecosistema e il principio della co-creazione.

LA RELAZIONE AL CENTRO

La relazione emerge come il focus attorno a cui si costruiscono gli altri due concetti: è attraverso relazioni profonde e intime che si dà vita

ad un **ecosistema professionale, sociale e persino ambientale** e si può approdare a processi di co-creazione che valorizzano le risorse umane e offrono, in una circolarità perfetta, nuovi spunti e materiali per relazioni di qualità. Un'intuizione che in Comelit ha preceduto la ricerca di Deloitte, come spiega **Jolanda Bernardi, HR Manager del Gruppo da gennaio 2022**, con un'esperienza di oltre vent'anni nell'ambito risorse umane: "La relazione in azienda è un elemento centrale.



**"WITH YOU. ALWAYS".
NON SOLO UNO SLOGAN
MA UNA PROMESSA CHE
RISPPECCHIA I VALORI
E LA PERSONALITÀ
DI COMELIT CHE HA
COSTRUITO IL SUO
MODELLO DI SUCCESSO
SUI PRINCIPI DI
PROSSIMITÀ E VICINANZA
AL MERCATO, AI CLIENTI
E, PIÙ IN GENERALE,
A TUTTI I PORTATORI
DI VALORE.**

di impattare sull'ecosistema sociale, economico ed ambientale di cui fa parte.

LA RELAZIONE CON I CLIENTI

With You. Always. Non solo uno slogan ma **una promessa che rispecchia i valori e la personalità di Comelit** che ha costruito il suo modello di successo sui principi di prossimità e vicinanza al mercato, ai clienti e più in generale a tutti i portatori di valore. In un mondo dove tutti si concentrano sull'evoluzione tecnologica, molte volte più millantata che reale e spesso di dubbia utilità, Comelit pone l'accento sull'affidabilità: intesa come esserci per i clienti in ogni momento che conta e instaurare con loro relazioni basate sulla **fiducia** e sul **rispetto reciproco**, proprio come accade in **una squadra**.

**MANTENERE E RINNOVARE LE CONOSCENZE E
COMPETENZE DISTINTIVE, IN MODO COERENTE CON
LA VISION, I VALORI E LA CULTURA DELL'AZIENDA,
SONO OBIETTIVI PRIORITARI, PER GARANTIRE AI
COLLABORATORI LA MASSIMA ESPRESSIONE DEL
LORO POTENZIALE E ALL'AZIENDA UNA CRESCITA
CONTINUA E SOSTENIBILE.**



LA RELAZIONE CON I COLLABORATORI

“La relazione con le persone è al centro dell'attività del dipartimento risorse umane. - prosegue Bernardi - Nei primi mesi del mio incarico ho svolto colloqui one to one, focus group, workshop, survey che hanno coinvolto tutti i collaboratori in Italia, ben 350 persone. È stato fondamentale per attivare un canale che ci ha permesso di inquadrare ogni situazione, fare le nostre valutazioni e iniziare a progettare, anzi a co-progettare l'implementazione dei **piani formativi essenziali** per favorire l'evoluzione dell'azienda verso un modello basato sulle conoscenze tecniche, ma anche sulle competenze trasversali”.

Un lavoro attento che ha consentito di individuare le principali esigenze in relazione all'equilibrio vita-lavoro, alle opportunità formative, alla flessibilità ed al lavoro agile, gettando le basi per **l'attività di performance review**: “Si tratta di un metodo di valutazione attiva che favorisce la responsabilizzazione dei singoli

rispetto a obiettivi che possono venire individuati insieme ai propri responsabili. Stiamo lavorando ad un piano biennale che ci consentirà di valorizzare il talento e le ambizioni di ciascuno”. “La crescita e lo sviluppo continuo dei nostri collaboratori infatti, insieme al loro benessere, rappresentano una **leva strategica per il raggiungimento degli obiettivi aziendali**. - continua - Presidiare saldamente i processi di acquisizione e mantenere e rinnovare le conoscenze e competenze distintive, in modo coerente con la vision, i valori e la cultura dell'azienda, sono obiettivi prioritari a cui tendere, **per garantire ai collaboratori la massima espressione del loro potenziale e all'azienda una crescita continua e sostenibile**”.

STOP AL TURNOVER DEL PERSONALE

La centralità della relazione e la costruzione di un'organizzazione aziendale in cui il personale è “ingaggiato” si sono rivelate strumenti essenziali per contenere il fenomeno delle “grandi dimissioni” che in Comelit non si è manifestato.

2,8%

**IL TASSO DI TURNOVER NEL 2022.
MOLTO AL DI SOTTO DEL TASSO
CONSIDERATO FISILOGICO,
CHE È TRA IL 7 E IL 10%
A SECONDA DEI SETTORI.**



“Anzi, ci sono stati alcuni “rientri”. - commenta l'HR - **Il tasso di turnover nel 2022** si è attestato al **2,8%, molto al di sotto del tasso considerato fisiologico**, che è tra il 7 e il 10% a seconda dei settori”.

LA RELAZIONE CON LA COMUNITÀ

Comelit può essere considerata un'azienda **empatica**, secondo la definizione elaborata dalla ricerca della società di consulenza Mercer, che ha individuato cinque caratteristiche comuni di questo tipo di imprese: sono quelle che ridefiniscono costantemente le priorità, inventano nuovi modi per lavorare in partnership, perseguono il benessere complessivo, promuovono la crescita personale e danno impulso all'energia collettiva per guidare la trasformazione.

È quel che accade nell'azienda di Rovetta che ha un ruolo trasformativo anche per il territorio di appartenenza: “La relazione con la comunità è molto intensa, molte delle persone che lavorano con noi vengono da questo territorio, cerchiamo di avere un ruolo attivo e propositivo e di promuovere un concetto estensivo di sostenibilità che riguarda il **benessere delle persone e della comunità**. Siamo un'azienda aperta ad esperienze di stage, ci interfacciamo con le scuole tecniche locali e con il Politecnico di Milano ed altre università, a caccia di talenti, certamente, ma anche per offrire opportunità di crescita”.

MARTIN CASTROGIOVANNI: IL MIO OSSIGENO È STATA LA MIA SQUADRA

LA FIDUCIA PROFESSIONALE AL CENTRO
DELLA RELAZIONE CON I COMPAGNI



intervista a MARTIN CASTROGIOVANNI

Ex rugbista e fondatore
della Castro Rugby
Academy

Martin Castrogiovanni è un gigante.

Non per i suoi 188 centimetri per 117 chili, non per la sua tenacia da pilone o il suo straordinario palmares. Castrogiovanni è un gigante per il suo cuore grande, inclusivo, generoso e per la sua capacità di comunicare. Non a caso nel "secondo tempo" della sua vita è spesso ospite e conduttore di trasmissioni tv e protagonista di eventi aziendali dove racconta la sua esperienza.

Ex rugbista di razza, pilone della nazionale e quattro volte campione d'Inghilterra con il Leicester, ha fondato la Castro Rugby Academy, dove si insegna il rugby, ma anche a crescere come atleti e come persone: un'accademia aperta a tutti con un'attenzione particolare ai ragazzi diversamente abili.

È stato protagonista dell'evento di Comelit "With you. Always" ed ha conquistato il numeroso pubblico con il suo intervento. Ma chi è davvero Martin Castrogiovanni? E quanto ha contato per lui la relazione come strumento di crescita?

**MARTIN
CASTROGIOVANNI**
**È STATO
PROTAGONISTA
DELL'EVENTO
COMELIT "WITH
YOU. ALWAYS"
CONQUISTANDO
IL NUMEROSO
PUBBLICO.**



Il rugby è un gioco duro, ma lei è riuscito a raccontarne la poesia. Quali sono le sensazioni dell'attimo in cui l'arbitro chiama la mischia? C'è la paura dello scontro?

Quando sei lì, di fianco al tuo tallonatore, sai che arriverà un impatto fortissimo, 900 chili davanti e 900 dietro. A pochi centimetri c'è il tuo avversario, la tua e la sua paura, ma sai che devi stare lì e dare il tuo meglio. C'è paura, ma c'è anche una **sensazione bellissima, di coesione, di fiducia.**

La paura ci deve esserci sempre, non va ignorata, va affrontata. E la vedi anche negli occhi del tuo avversario. Lo sai che solo il pilone può reggere quell'urto. Affrontarla ti rende più forte, ma c'è sempre, ed è giusto così.

La motivazione è determinante per alzarsi "il più velocemente possibile", come si costruisce?

La motivazione più forte viene dal sapere che la tua squadra ha bisogno di te. È tua responsabilità esserci. Se non ti alzi velocemente, la tua squadra gioca in 14 e gli altri in 15. Ti alzi non perché sai che se non lo fai l'allenatore ti mette fuori, ma perché vedi i tuoi compagni che fanno lo stesso, magari col naso rotto, magari doloranti. E ti alzi, veloce, per tornare al tuo posto.

"Esistono la fiducia personale e la fiducia professionale", dice lei quando racconta il suo primo allenamento in Inghilterra: cosa significano oggi queste due "fiducie" nel mondo del lavoro?

È vero, questo l'ho imparato in Inghilterra: c'erano due spogliatoi, uno per le leggende ed uno per i nuovi arrivati. Io ho sbagliato spogliatoio ed ho sentito una certa ostilità da parte degli altri che erano lì. Quando sono andato in campo per l'allenamento mi hanno messo alla prova, ogni volta che avevo la palla me la davano. Ma alla fine dell'allenamento le stesse persone che non mi avevano



CLOSE UP



Castro Rugby Academy

risparmiato niente in campo, mi hanno dato il benvenuto nella squadra. Avevo conquistato la fiducia professionale, quella personale, forse, sarebbe venuta poi, ma per lavorare insieme serve la prima. Anche in azienda: bisogna essere dei professionisti, sapere che ciascuno farà al meglio il suo ruolo. Essere amici è bello, ma **la relazione e la fiducia sul lavoro devono essere professionali.**

“Il mio ossigeno è stata la mia squadra” ha detto: quanto conta la relazione in squadra e nel mondo del lavoro?

È essenziale, non tutti possono fare tutto, ognuno ha il suo compito, la sua responsabilità. Bisogna esserne consapevoli. Nel rugby è essenziale **mettere il tuo compagno nelle migliori condizioni per fare meta.** Non importa che la faccia tu, ma la tua squadra. Anche nel lavoro dovrebbe essere così, bisognerebbe chiedersi chi è più adatto a completare questa attività, a raggiungere quel risultato. E lasciare che sia lui a farlo, anzi favorirlo.

Si parla sempre di gioco di squadra: ma cosa significa veramente in campo? E come si può trasferire quest'esperienza in azienda? Cos'hanno in comune il rugby e un'azienda?

Gioco di squadra significa fiducia, obiettivi comuni, responsabilità e impegno: vale in campo, vale nel lavoro. Il rugby e un'azienda hanno molte cose in comune: la consapevolezza che ciascuno ha ruoli differenti ma tutti sono fondamentali, **la certezza che ci debba essere l'impegno di tutti**, che ciascuno ha la responsabilità di quel che fa e che deve mettere gli altri nelle condizioni migliori per “fare meta”, raggiungere l'obiettivo. Ma soprattutto **la certezza che insieme si è più forti.**

“LA SQUADRA È ESSENZIALE, NON TUTTI POSSONO FARE TUTTO. OGNUNO HA IL SUO COMPITO, LA SUA RESPONSABILITÀ. ANCHE NEL LAVORO DOVREBBE ESSERE COSÌ. BISOGNEREBBE CHIEDERSI CHI È PIÙ ADATTO A COMPLETARE QUESTA ATTIVITÀ, A RAGGIUNGERE QUEL RISULTATO E LASCIARE CHE SIA LUI A FARLO, ANZI FAVORIRLO.”



Comelit sarà tra i partner della Castro Rugby Academy, rivolta a giovanissimi da 7 ai 17 anni. Chi ha partecipato la definisce “un'esperienza indimenticabile”, capace di migliorare le qualità tecniche dell'atleta in erba, ma anche di favorire la sua crescita personale. “Lo sport non deve servire solo a formare campioni in campo ma soprattutto campioni di vita” dice lei: può spiegarci quali sono i valori che sostengono l'Academy e cosa significa, per lei, campioni di vita?

I bambini vivono di sogni. Stanno insieme, si allenano, imparano la fatica, a superare i limiti che sono dentro di noi. Essere un campione di vita significa **avere rispetto e responsabilità, inseguire i propri sogni senza calpestare quelli altrui.** Qui si sta insieme tante ore, siamo persone diverse, non possiamo sapere quanto profondamente agisca questa diversità: qualcuno si innamora del rugby, qualcuno, vedendo ragazzi con difficoltà, si innamora della speranza di diventare un professionista che può aiutarli a stare meglio.

*Il suo palmares è invidiabile: ma non si può sempre vincere. Che cosa rappresenta la vittoria per lei? Quanti volti ha? Come la spiega e come spiega la sconfitta ai giovanissimi dell'Academy perché sia utile nella loro vita? Non sono uno che guarda le vittorie. Vincere è bello. Ma perdendo si impara di più: perdere ti aiuta a crescere, a capire che prima o poi tocca a tutti. Quello che conta davvero è **sapersi rialzare e soprattutto capire perché abbiamo perso.** Non ci siamo impegnati abbastanza? Gli avversari erano più forti, ma abbiamo fatto il nostro meglio? Vale nello sport ma anche nella vita. Qualcosa è andato storto? Capiamo perché e cosa possiamo fare per migliorare.*

Chi è oggi Martin Castrogiovanni?
Un bambino, un bambino cresciuto.

E un campione, nello sport e nella vita, vorremmo aggiungere.

Close Up

02 / THE CORE

Supply chain e logistica: vantaggi competitivi per crescere ancora



intervista a
ALBERTO LAZZARI
e **RENATO FERRARESI**

Direttore acquisti
e Direttore operations
Comelit

Esperienza, flessibilità e spirito di squadra le caratteristiche vincenti del sistema Comelit.

Alberto Lazzari, direttore acquisti Comelit, è uno che dà del tu al Jet lag: solo 24 ore fa ammirava lo sky line di Singapore, ora il profilo della Presolana, in mezzo oltre 22 ore di voli e scali. Eppure, ha l'aria soddisfatta: anche in quest'ultimo viaggio ha messo a punto contratti, valutato fornitori, visitato fiere e garantito ai clienti consegne puntuali e prezzi competitivi. È il responsabile della supply chain di Comelit, un meccanismo complesso, capace - insieme alla logistica governata da **Renato Ferraresi, direttore operations** - di assicurare all'azienda di Rovetta un **vantaggio competitivo reale**, che le ha permesso di essere puntuale nelle forniture, nonostante la crisi di shortage dei semiconduttori e dei componenti elettronici, il decuplicarsi dei prezzi di trasporto, gli effetti della pandemia.

“Gli ultimi due anni sono stati un banco di prova davvero duro: **non solo siamo riusciti a mantenere gli impegni con i nostri clienti, ma abbiamo anche aumentato fatturato e performance.** - spiega Lazzari - È stata affrontata una tempesta perfetta: la riduzione della produzione dei



SUPPLY CHAIN E GESTIONE DELLA LOGISTICA HANNO GARANTITO A COMELIT UN VANTAGGIO COMPETITIVO REALE CHE LE HA PERMESSO DI ESSERE PUNTUALE NELLE FORNITURE, NONOSTANTE LA CRISI DI SHORTAGE DEI SEMICONDUTTORI E DEI COMPONENTI ELETTRONICI E IL DECUPPLICARSI DEI PREZZI DI TRASPORTO.

The core



componenti elettronici dovuta al lockdown e all'errata previsione che il Covid avrebbe portato ad una contrazione del mercato; la concorrenza delle auto elettriche che richiedono componenti elettronici già difficili da trovare, l'aumento delle vendite dei prodotti elettronici, il blocco del Canale di Suez a causa dell'incaglio del cargo "Ever Given", che ha avuto conseguenza sulle catene dell'approvvigionamento per mesi; i cartelli dei trasportatori e l'aumento vertiginoso dei prezzi di trasporto, con il costo di un container da 20 piedi passato da 1.200 dollari a 12.000, il trasporto aereo da 1,2 a circa 8 dollari al chilo. Le date di consegna per le spedizioni via nave sono slittate da 3 settimane a 3 mesi. Il lead time dei microcontrollori da 8/12 a 54/60 settimane e molti part number sono andati in allocazione (quindi non si poteva sapere una data di consegna)".

 *Come siete riusciti ad affrontare quella che, a detta di molti, è stata una vera e propria emergenza?*

"Velocità di reazione, flessibilità,

300
**I PRODOTTI CHE IL CENTRO
DI RICERCA E SVILUPPO
E IL DIPARTIMENTO
QUALITÀ HANNO DOVUTO
RIPROGETTARE, COLLAUDARE
E OMOLOGARE PER
GARANTIRE GLI STANDARD DI
QUALITÀ E PUNTUALITÀ
DI COMELIT.**

gioco di squadra, visione, partnership affidabili. Ci siamo accorti che stava accadendo qualcosa, che i nostri fornitori abituali allungavano i tempi di consegna ed abbiamo reagito prontamente, adeguando la nostra strategia di approvvigionamento, anticipando gli ordini, aumentando le scorte di sicurezza, strutturando forecast a due anni e soprattutto utilizzando il canale dei brokers internazionali per approvvigionare i componenti in allocazione. Una vera e propria **caccia al tesoro**, che non sarebbe comunque stata sufficiente se non avessimo avuto la collaborazione di tutta l'azienda: dalla logistica, alla qualità e al reparto di ricerca e sviluppo. Molto ha contato avere esperienza delle dinamiche di quei mercati, frequentarli, cogliere i primi piccoli segnali".

"Ci siamo trovati a **gestire una situazione complessa** - conferma Ferraresi - nonostante le scorte aumentate, forecast più lunghi, magazzini sotto pressione. Per garantire i nostri standard di qualità e puntualità, il centro di ricerca e sviluppo e il dipartimento qualità hanno dovuto **riprogettare, collaudare e omologare oltre 300 prodotti**, realizzati con i componenti elettronici che provenivano da nuovi fornitori ma dovevano garantire le medesime performance. La nostra rete vendita e il servizio di assistenza ha lavorato per supportare i clienti sotto ogni punto di vista, i nostri magazzini si sono scambiati merci al doppio della velocità: **abbiamo raddoppiato gli sforzi e ne siamo usciti più forti**".

 *I dati di bilancio di Comelit confermano che il 2022 è stato un*

anno decisamente positivo. Qual è la situazione ora e quali sono le previsioni?

"Dal punto di vista del reperimento dei componenti elettronici è un buon momento, perché la "bolla" si va sgonfiando; dal punto di vista del mercato c'è un rallentamento fisiologico dopo i numeri dello scorso anno, anche se ci sono ancora dei produttori di micro in grande difficoltà. Ovviamente i prezzi dei componenti non sono tornati ai valori precedenti al 2020 e nemmeno quelli dei trasporti. Ci si avvia ad una **sorveglianza attiva della situazione** e ad un progressivo abbassamento delle scorte, anche se manteniamo un forecast lungo sui microcontrollori spiega Lazzari. **Per il 2024 ci aspettiamo vivacità dal mercato dell'elettronica** e un risveglio del mercato cinese quindi dobbiamo stare attentissimi ed intervenire in anticipo in caso di altri shortage. Tutto dipenderà anche da come si risolveranno le tensioni tra Cina e Usa su Taiwan. In un'economia così globalizzata non è possibile ignorare quel che accade in nessuna area geografica".

 *Abbiamo visto come supply chain e logistica siano punti nodali nell'organizzazione aziendale e come i processi possano incidere e contribuire alla strategia di sviluppo aziendale. Quali sono le azioni future?*

"Manterremo una **pianificazione a lungo termine**. - spiega Ferraresi - Stiamo lavorando per migliorare gli stock a magazzino e ragionando sull'**applicazione dell'AI**, senza naturalmente rinunciare al contributo dei nostri ingegneri pianificatori, anzi agevolando il loro lavoro. Inoltre,

"LA SOLIDITÀ DELL'AZIENDA E LA SUA CREDIBILITÀ SONO STATE ESSENZIALI. MA LA SINERGIA TRA I REPARTI, LO SPIRITO DI SQUADRA E IL DESIDERIO DI RAGGIUNGERE TUTTI LO STESSO OBIETTIVO HANNO DAVVERO FATTO LA DIFFERENZA."

con il nostro partner DHL **stiamo ottimizzando le tratte di trasporto, anche per ridurre l'impatto ambientale**".

Comelit è stata tra le poche aziende ad aver affrontato la crisi dei semiconduttori e dei componenti elettronici rispettando i propri standard di qualità, affidandosi all'esperienza dei suoi manager, alla capacità di reazione dei suoi collaboratori, accettando di ridurre i margini e di non caricare a valle i maggiori costi di componenti e trasporti. Perché "With You. Always" significa anche questo: **essere a fianco dei propri clienti e sostenerli garantendo qualità, puntualità e sostenibilità, anche economica.**

Molto ha contato la capacità di "leggere" i cambiamenti nel mercato dei fornitori, il presidio della regione, la capacità di stabilire rapporti di fiducia e partnership di lunga durata. La **solidità dell'azienda e la sua credibilità** sono state essenziali per non lasciarsi intimorire dagli aumenti dei prezzi e dai cartelli dei trasportatori su cui ha inciso anche "il non avere una compagnia di bandiera forte", sottolinea Lazzari. **"Ma la sinergia tra i reparti, lo spirito di squadra e il desiderio di raggiungere tutti lo stesso obiettivo hanno davvero fatto la differenza"** chiude Ferraresi.





DALLA RISOLUZIONE DELLE IMMAGINI ALLA DEEP VIDEO ANALYSIS: LE INNOVATIVE FRONTIERE DELLA CCTV

STEFANO ACHENZA, “ESPLORATORE DEL FUTURO”,
SVELA LE NUOVE TENDENZE DEL SUD EST ASIATICO.



di STEFANO ACHENZA
Product Manager
CCTV Comelit

Stefano Achenza, **Product Manager CCTV di Comelit**, è in realtà un “cacciatore di tendenze”, un “esploratore del futuro” che ha il compito di individuare le novità del settore CCTV e di selezionare fornitori qualificati per gli standard Comelit. Dunque, un anello fondamentale della supply chain, settore strategico per l'azienda di Rovetta.

È da poco tornato da un viaggio nel **Sud Est Asiatico, una delle regioni mondiali a più alta crescita economica e tecnologica del pianeta**, dove ha visitato alcune start up che propongono soluzioni particolarmente innovative per il segmento CCTV.

“In quest'area gli investimenti in tecnologia sono davvero rilevanti ed è possibile intuire quali saranno le novità destinate ad orientare il mercato del settore CCTV anche in Europa. - spiega - Negli ultimi anni il focus è stata la risoluzione delle immagini, ora ci stiamo evolvendo verso soluzioni di **deep video analysis** e **face detection**, tecnologie in grado di catturare dall'immagine molte informazioni: dal modello dell'auto



a dettagli sulle persone come età, tratti somatici, corporatura.

A spingere in questa direzione da un lato è una **sempre più rilevante richiesta di sicurezza**, dall'altro il diffondersi di dispositivi che si basano su questa tecnologia per concedere diversi tipi di accessi a dati o aree riservate: dall'apertura di porte con il riconoscimento facciale all'esclusione da aree riservate”.

La scelta di un partner affidabile non si basa esclusivamente sull'innovatività della proposta e sul contenuto tecnologico:

LA SCELTA DI UN PARTNER AFFIDABILE NON SI BASA ESCLUSIVAMENTE SULL'INNOVATIVITÀ DELLA PROPOSTA E SUL CONTENUTO TECNOLOGICO: PER COMELIT LA SOSTENIBILITÀ È UN VALORE IDENTITARIO.



THE CORE

“Per Comelit **la sostenibilità è un valore identitario**. I prodotti selezionati devono essere realizzati con processi produttivi a basso impatto ambientale, con imballaggi plastic free, vernici ad acqua e carta riciclata. Ma questo è solo un aspetto della sostenibilità. **Essere sostenibili significa anche aver rispetto per i lavoratori e per le comunità di appartenenza**. Chi desidera entrare a far parte della nostra supply chain sa che si deve impegnare in questa direzione, nella cura delle risorse, ambientali ed umane. Crediamo che sia una consapevolezza importante e che possa contribuire allo sviluppo di politiche sociali in crescita nell'area”.

Dal punto di vista dei prodotti “l'esploratore del futuro” Achenza ha le idee chiare: “Credo che i sistemi di videosorveglianza, antintrusione e antincendio siano destinati ad un'ulteriore diffusione. C'è infatti una grande richiesta di maggior sicurezza a cui siamo pronti a rispondere, in tutti i sensi: dalla progettazione dell'impianto alla gestione dei dati attraverso un Cloud proprietario come quello che abbiamo realizzato a Francoforte per **garantire sicurezza e affidabilità sotto tutti gli aspetti**”.

CCTV

NEGLI ULTIMI ANNI IL FOCUS È STATA LA RISOLUZIONE DELLE IMMAGINI, ORA CI STIAMO EVOLVENDO VERSO SOLUZIONI DI DEEP VIDEO ANALYSIS E FACE DETECTION.

La chiave del futuro? Il cross selling e i servizi

Miroslav Pavetic, responsabile della filiale tedesca: “Un contesto sfidante, in cui siamo cresciuti molto. La chiave del futuro? Il cross selling e i servizi”. Un mercato in salute, con un trend di crescita che in 10 anni ha portato la filiale tedesca di Comelit da 3 a 44 dipendenti, ma con numerose sfide da affrontare e interessanti prospettive per il futuro.

“Una crescita rilevante - dichiara il responsabile della filiale tedesca di Comelit, Miroslav Pavetic - sia in termini di sviluppo globale che di risorse umane occupate e formate. Siamo come un bambino che sta crescendo. Diventare grandi è un bene, ma esattamente nello stesso modo in cui si possono avvertire i dolori della crescita, anche noi siamo costantemente sotto pressione ed affrontiamo nuove sfide ogni giorno. Raggiungiamo un risultato positivo e di nuovo ci lanciamo verso un

altro obiettivo per acquisire quote del mercato tedesco”. Obiettivi che non saremmo riusciti a raggiungere senza la vicinanza e il supporto del nostro headquarter.

Qual è tra le diverse proposte di Comelit il settore più importante per il vostro mercato?

Il nostro prodotto principale è la **videocitofonia**, ma le cose stanno cambiando: ci sono altri settori ed altre gamme a nostra disposizione ed un sempre maggior bisogno



di sicurezza. Per questo motivo ci stiamo trasformando in una **“security company”**, con soluzioni adeguate alle nuove esigenze, anche grazie alla nuova proposta del controllo accessi di PAC. Stiamo diventando **un’azienda di riferimento per il settore in Europa**, anche se la Brexit ha aumentato le difficoltà ed i dazi doganali. Tuttavia, anche grazie alla richiesta di controllo accessi che gestiamo con la nostra rete vendita, riusciamo a realizzare azioni di cross selling e a proporre al mercato anche

sistemi di videosorveglianza, su cui puntiamo molto. Da un lato questo rappresenta una nuova opportunità, dall’altro una nuova sfida, oltre alla necessità di aumentare sempre le nostre competenze. Ma come accennavo all’inizio siamo abituati a gestire la pressione e ad adattarci ogni volta al prossimo passo nel mercato tedesco.

Qual è lo stato di salute del mercato tedesco attualmente e quali i possibili sviluppi?

Negli ultimi tre anni abbiamo raddoppiato il fatturato, significa che siamo cresciuti di oltre il 30% ogni anno, ma attualmente le cose stanno cambiando. L’aumento dei tassi di interesse sta rallentando il mercato immobiliare, in particolare il settore residenziale, il che rappresenta un freno.

**“UNA CRESCITA RILEVANTE
SIA IN TERMINI DI
SVILUPPO GLOBALE
CHE DI RISORSE UMANE
OCCUPATE E FORMATE.
SIAMO COME UN BAMBINO
CHE STA CRESCENDO E
AFFRONTIAMO NUOVE
SFIDE OGNI GIORNO.**



+200%
AUMENTO DEL FATTURATO
NEGLI ULTIMI 3 ANNI

+30%
CRESCITA ANNUALE



Ma solo parzialmente: **abbiamo la tecnologia necessaria per orientarci verso il settore commerciale** e credo che, grazie alla nostra esperienza, sapremo farlo meglio dei nostri concorrenti. La situazione è sfidante e mi piace.

 *In che senso?*

Noi **abbiamo un'offerta completa**: antincendio, antintrusione, videosorveglianza, controllo accessi. Ciò riduce il numero di concorrenti. Inoltre, la normativa europea è sempre più stringente per le attività commerciali e noi possiamo

essere un ottimo partner. Il mercato residenziale è in difficoltà, ma possiamo spostarci su un altro grazie alla completezza della gamma.

Il cross selling, infatti, è la miglior strategia per acquistare quote di mercato. Per esempio, immaginiamo

che un asilo abbia necessità di un circuito di videosorveglianza: può scegliere noi o un concorrente; ma se gli serve anche un impianto antincendio, noi lo abbiamo e possiamo fornirglielo insieme all'impianto di videosorveglianza. Non è detto che il nostro concorrente possa fare altrettanto. Ecco che noi diventiamo subito molto più competitivi.

Inoltre, noi non siamo solo un fornitore, **abbiamo una rete di assistenza** e possiamo coinvolgere i nostri progettisti per risolvere situazioni complesse. Questo è un

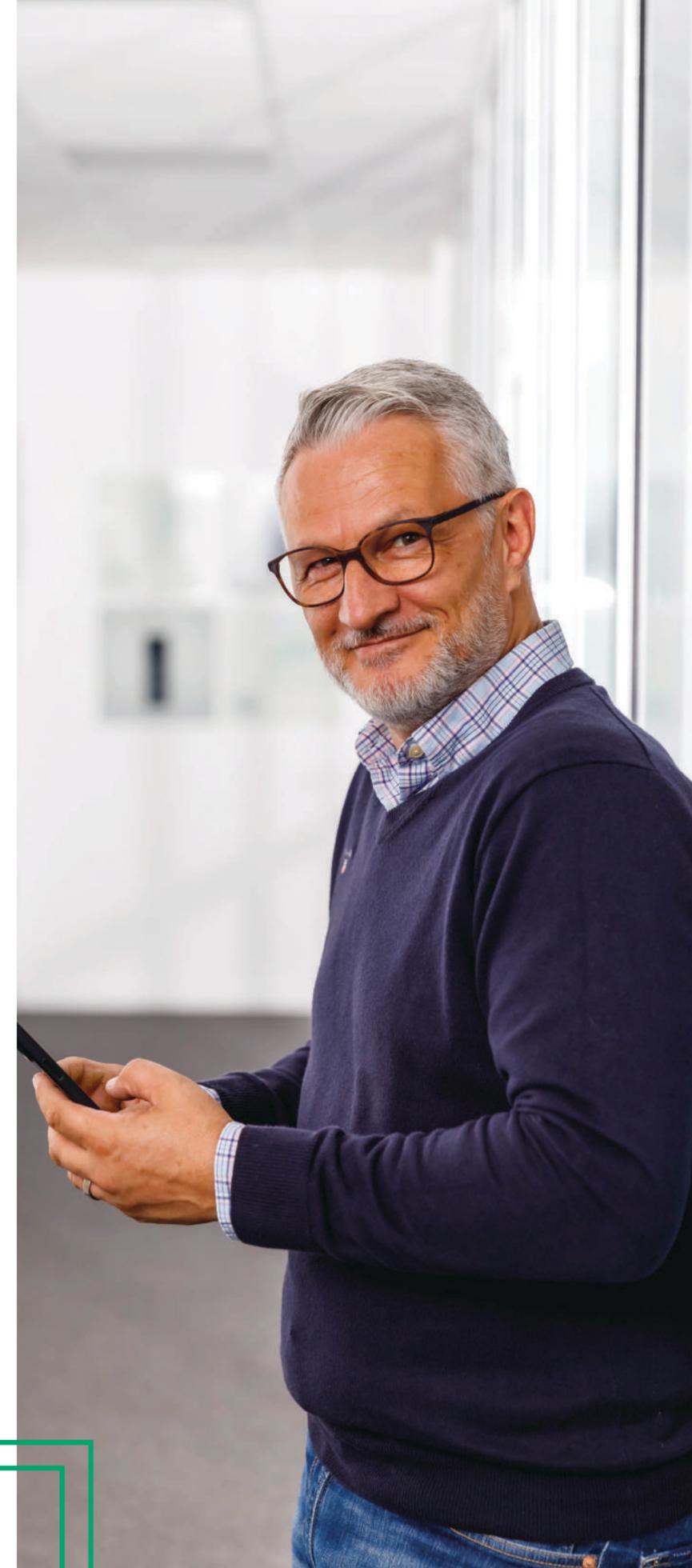
elemento distintivo e importante, che viene immediatamente percepito dai clienti. Posso io, Miroslav Pavetic, garantire che non accadrà mai nulla ai nostri prodotti, che funzioneranno per sempre? No, ma posso garantire che, qualunque cosa accada, io sarò **al fianco del mio cliente e risolverò la situazione.**

 *Comelit: With you. Always?*

Esattamente. La nostra rete di assistenza è diffusa e **noi non forniamo solo prodotti, ma un valore aggiunto, che spesso sorprende i nostri stessi clienti e che impedisce ai nostri prodotti di essere considerati semplicemente una commodity.**

È la strategia che sta suggerendo anche il nostro CEO, Edoardo Barzasi, e che credo sia efficace e interessante. Quindi sono due le direzioni in cui pensiamo di crescere nei prossimi anni: completare la vendita dell'intera gamma ed assumere altre risorse, per coprire gradualmente tutte le aree che sono ancora scoperte.

La Germania è molto vasta e molto popolata e occorre **presidiare il mercato in modo capillare** per poter **soddisfare al meglio le esigenze di tutti i nostri clienti.**



Connection

Dal singolo alla squadra: il valore dell'intelligenza collettiva

IL FEED-BACK COME STRUMENTO DI CRESCITA CONTINUA



“Oggi, un’azienda complessa ha bisogno di poter contare su un’intelligenza collettiva. È un percorso inevitabile. È impossibile pensare che, di fronte alla molteplicità delle situazioni che un’impresa è chiamata ad affrontare tutti i giorni, una sola persona possa assolvere al compito di essere al corrente di tutte le informazioni e, soprattutto, prendere la decisione giusta in ogni contesto. Serve un’intelligenza collettiva, che sia la sommatoria delle intelligenze dei singoli”.



DI EDOARDO BARZASI
CEO di Comelit Group

Edoardo Barzasi, CEO di Comelit Group, non ha dubbi: il passaggio da una visione tipica dell'imprenditore come “uomo solo al comando” alla **filosofia di “squadra”**, trova nell'intelligenza collettiva la sua modalità espressiva più efficace: “Del resto in questo modo non solo si possono mettere in comune una pluralità di punti di vista diversi, ma il brain storming consente a ciascuno di **ricevere stimoli per mettere in campo il meglio di sé**”.

Fare squadra, dunque, come metodo. Ma per essere davvero tale, una squadra deve condividere valori e obiettivi: “Occorre che ciascuno possa sentirsi libero di esprimersi fino in fondo, di dare il proprio punto di vista anche su tematiche che non siano strettamente di sua competenza. E, soprattutto, serve **fiducia e stima reciproca**: sono questi gli ingredienti che consentono una giusta relazione tra le persone, che è alla base del lavorare insieme per gli stessi obiettivi”.

In questo modello, la leadership gerarchica tende a venir meno: “Non però la leadership delle conoscenze e delle relazioni, cioè quell'**autorevolezza che ci si**

conquista sul campo. Il vero leader è chi riesce a gestire il gruppo, a ottenere dal gruppo e da ogni singolo componente il meglio che può mettere in gioco”.

Essere leader significa anche saper **gestire il feed-back**: “È un tema a cui tengo molto. In generale non siamo abituati, per cultura, a dare feed-back positivi: siamo come una squadra che ha appena vinto il campionato e sta già allenandosi per il prossimo. Ma è questione di metodo e di abitudine. La vera difficoltà sta nel fornire feed-back che possano essere **stimoli alla correzione e al miglioramento**: le persone tendono a rifuggire da situazioni che possano creare tensione o confronto. Eppure sono convinto che il feed-back in azienda debba essere percepito e colto come un dono: è funzionale alla crescita delle persone. Aiuta a far vedere le cose da un altro punto di vista. È uno strumento di coaching. **Fondamentale è giudicare il fatto, non la persona**. E aiutare l'altro a riflettere su come un comportamento, piuttosto che un altro, possa determinare una scelta più efficace e funzionale ai fini degli obiettivi aziendali”.

L'INTELLIGENZA COLLETTIVA: QUANDO IL TEAM SUPERA LA SOMMA DEI SINGOLI

LA CONOSCENZA RISIEME NELLA RETE COLLETTIVA
CHE CONNETTE GLI INDIVIDUI



di **GIADA CARAMATTI**
Neuropsicologa

Alla base della nozione di intelligenza collettiva sta l'affermazione che la conoscenza non risiede primariamente negli individui più intelligenti o più esperti all'interno di un gruppo, ma piuttosto nella rete collettiva che li connette e li trascende.

Ciò significa che non è più possibile individuare la persona più intelligente nella stanza, perché, quando la costruzione di conoscenza avviene attraverso una rete che funziona in condizioni ottimali, "la persona più intelligente nella stanza è la stanza stessa: la rete che collega le persone e le idee nella stanza, e le connette a coloro che sono all'esterno".

L'OSSERVAZIONE DELLE FORMICHE ALL'ORIGINE DELL'INTELLIGENZA COLLETTIVA

Le prime tracce del costrutto di Intelligenza Collettiva risalgono al 1911, quando l'entomologo William Morton Wheeler, osservando il comportamento di una colonia di formiche, notò che esse non agivano individualmente, ma erano talmente coordinate da sembrare un unico organismo. Così, nel 1912, l'antropologo Emile Durkheim⁽¹⁾ identificò nella "Società" l'unica sorgente del pensiero logico, in cui "la veridicità o meno di una

**LA PERSONA
PIÙ INTELLIGENTE
NELLA STANZA
È LA STANZA STESSA:
LA RETE
CHE COLLEGA LE
PERSONE E LE IDEE
NELLA STANZA,
E LE CONNETTE
A COLORO CHE
SONO ALL'ESTERNO.**

**"L'INTELLIGENZA COLLETTIVA,
È UN'INTELLIGENZA DISTRIBUITA
IN OGNI LUOGO, PERMANENTEMENTE
VALORIZZATA, COORDINATA
E MOBILITATA IN TEMPO REALE".**

affermazione molto spesso dipende dal senso comune, e quindi dalle conoscenze delle altre persone". In tal senso l'uomo si comporta come una formica all'interno di una colonia.

Un secolo dopo con Levy⁽²⁾, nasce la Collective Intelligence. Il concetto di Intelligenza Collettiva, ha iniziato a diffondersi nei primi anni del Novecento, ma la nascita del termine Collective Intelligence, risale solo al 1996, data di pubblicazione del libro *L'intelligenza collettiva. Per un'antropologia del cyberspazio* del filosofo francese Pierre Levy. Nell'opera, Levy precisa che "l'intelligenza collettiva, è un'intelligenza distribuita in ogni luogo, permanentemente valorizzata, coordinata e mobilitata in tempo reale".

Distribuita ovunque esprime un presupposto fondamentale: "nessuno sa tutto, ognuno sa qualcosa, la totalità del sapere risiede nell'umanità". Questo significa che il sapere appartiene a ogni essere umano, per il semplice fatto che ha vissuto una vita e ha quindi acquisito la conoscenza che emerge da un contesto, caratterizzato da esperienze e da relazioni specifiche. Secondo Levy, quindi, la Collective Intelligence presuppone consapevolezza; l'essere umano ne è attivamente partecipe, coopera in un costante scambio: "L'intelligenza collettiva ha inizio solo con la cultura e si accresce con essa. [...]. L'intelligenza dell'insieme non è più il risultato meccanico di atti ciechi e automatici, come nel caso del formicaio, perché è il pensiero delle persone a perpetuare, inventare e mettere in movimento quello della società".



(1) Durkheim, 1912, *Le forme elementari della vita religiosa*
(2) P. Levy, 1996, *L'intelligenza collettiva. Per un'antropologia del cyberspazio* Feltrinelli editore



IL GRUPPO DI LAVORO E LA VALORIZZAZIONE DEL SINGOLO

Il concetto di intelligenza collettiva è quindi traslabile in un'ottica più concreta quando si struttura un gruppo di lavoro in cui valorizzare e mobilitare l'intelligenza, presente in ogni essere umano, diviene la condizione necessaria per far emergere e fruttare quest'enorme ricchezza di conoscenze peculiari, che, a volte, possono rimanere inesprese, di cui ognuno è portatore.

Per essere in grado di mobilitare le competenze di ognuno è necessario riconoscerle nella loro diversità: "quando si valorizza l'altro in base al ventaglio diversificato dei suoi saperi, gli si permette di identificarsi in modo nuovo e positivo, si contribuisce a motivarlo, a sviluppare in lui, in contraccambio, sentimenti di riconoscenza che facilitano, di conseguenza, il coinvolgimento soggettivo di altre persone in progetti collettivi".

Lévy attribuisce un valore notevole ai singoli esseri umani, affermando che "il fondamento e il fine dell'intelligenza collettiva sono il **riconoscimento e l'arricchimento reciproco delle persone**". Il gruppo diviene una sorta di partenza e arrivo del pensiero che, circolando, si accresce e arricchisce continuamente, permettendo inoltre la condivisione e lo strutturarsi di una idea solida, coerente con il contesto e realizzabile.

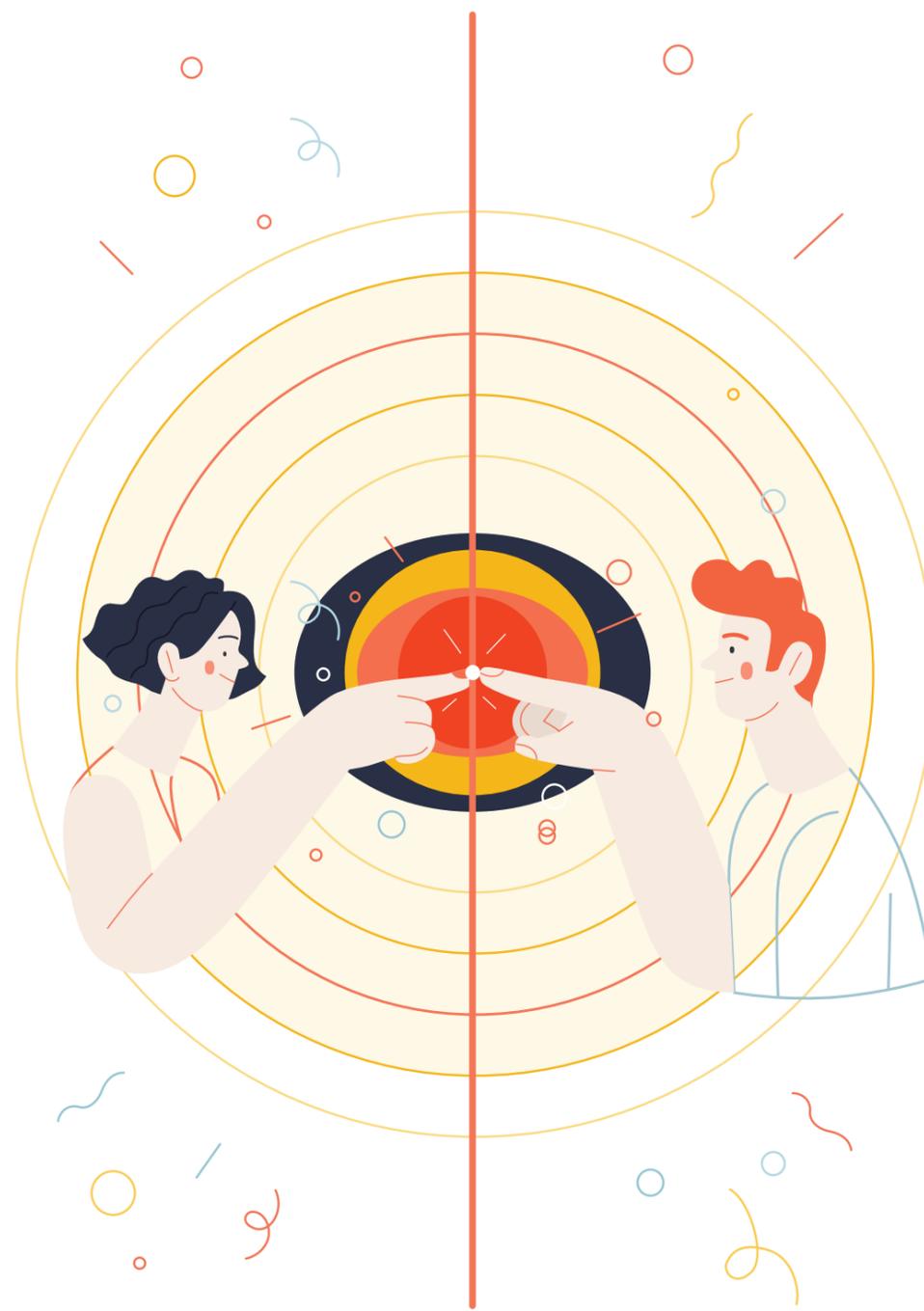
IL GRUPPO DIVIENE UNA SORTA DI PARTENZA E ARRIVO DEL PENSIERO CHE, CIRCOLANDO, SI ACCRESCE E ARRICCHISCE CONTINUAMENTE, PERMETTENDO INOLTRE LA CONDIVISIONE E LO STRUTTURARSI DI UNA IDEA SOLIDA, COERENTE CON IL CONTESTO E REALIZZABILE.

Inoltre, tutti ignoriamo molte cose e ne padroneggiamo altre: quando le conoscenze di uno e quelle dell'altro non coincidono perché appartengono a sfere diverse, lo scambio reciproco può rivelarsi arricchente per entrambi. Al tempo stesso però, le diverse visioni di cui si è portatori non sono sempre facilmente integrabili; perciò è necessario trovare una modalità di affrontare anche "l'incomprensibilità e l'irriducibilità del mondo dell'altro". Ed è proprio su questo confronto con le parti dell'altro che possono risultare estranee che si fonda il rispetto verso l'alterità.

SUROWIECKI E L'INTELLIGENZA DEL GRUPPO

Negli anni successivi si è sviluppata una teorizzazione d'Intelligenza Collettiva con l'obiettivo di comprendere e rendere fruibile il panorama offerto dall'intelligenza digitale. All'interno di tale prospettiva, un punto di riferimento è costituito dal modello di intelligenza collettiva descritto dal giornalista americano James Surowiecki⁽³⁾ nel suo libro *The Wisdom of Crowds*, pubblicato nel 2004.

La tesi sostenuta da Surowiecki è che, se vengono soddisfatte determinate condizioni, i gruppi sono capaci di esprimere una notevole intelligenza collettiva, e spesso si dimostrano più intelligenti



⁽³⁾ James Surowiecki, *The wisdom of crowds*, New York, Anchor Books, 2005.

dei singoli individui più brillanti che ne fanno parte. Egli sostiene che, **per risolvere un problema, il metodo migliore sia affidarsi all'intelligenza espressa da un gruppo**, piuttosto che andare "a caccia dell'esperto".

Perché un gruppo sia in grado di esprimere intelligenza collettiva è essenziale che vengano soddisfatte quattro condizioni:

- **diversità di opinione:** ogni individuo dovrebbe avere delle opinioni personali anche se queste dovessero dimostrarsi un'interpretazione eccentrica di fatti noti;
- **indipendenza:** le opinioni di un individuo non devono essere determinate o influenzate da quelle degli altri del gruppo;
- **decentralizzazione:** gli individui devono essere in grado di specializzarsi e di disporre di conoscenze locali;
- **aggregazione:** deve esistere un meccanismo per trasformare le opinioni personali in una unica decisione collettiva.

LA DIVERSITÀ DI OPINIONI GENERA EFFICIENZA: L'ESEMPIO DELLE API

Per spiegare la prima condizione, la diversità di opinioni, Surowiecki prende a modello la strategia usata dalle api per scoprire nuove fonti di cibo. Quest'ultimo spiega infatti come un alveare sia in grado di raggiungere un incredibile livello

LINEE CULTURE



di efficienza nel reperimento del cibo. Ciò è possibile grazie ad un sistema per cui **numerose api esploratrici vengono inviate a perlustrare un'area: quando una di loro trova una fonte di nettare, ritorna all'alveare ed esegue una particolare specie di danza, la cui intensità è in qualche modo proporzionata alla qualità e all'abbondanza del nettare trovato.** Così, più energica è la danza, maggiore sarà il numero di api che seguiranno l'esploratrice per attingere dalla fonte che ha scoperto. In questo modo, la distribuzione complessiva delle api risulta massimamente efficiente: **la colonia nel suo insieme riesce a ottenere la massima quantità possibile di cibo rispetto al tempo e alle energie impiegate.** Surowiecki sottolinea il fatto che non esiste nell'alveare un centro decisionale che pianifica dove ricercare i rifornimenti e che il successo della ricerca si basa sul fatto che vengono inviate **molte esploratrici che agiscono in modo indipendente.**

Il giornalista americano traccia quindi un parallelismo tra il funzionamento di un alveare e quello che accade in ambito sociale-economico, quando gli sviluppi tecnologici aprono un nuovo mercato che prima non esisteva: col passare del tempo, il mercato auto-seleziona le imprese di maggior successo, decretando così quali

tecnologie/attività si affermeranno e quali invece perderanno di interesse. Il processo di selezione è simile a quello che avviene nell'alveare, e permette di scoprire molteplici possibili alternative e, in seguito, selezionare quelle di maggior valore. Dal momento che lo spettro di soluzioni possibili è così ampio che nessun singolo individuo, o nessun comitato di esperti, sarebbe in grado di prevederle tutte, **all'interno di un gruppo di lavoro diviene fondamentale sviluppare un sistema che incoraggi e sostenga idee innovative,** anche quando le loro possibilità di successo sembrano limitate.

In un ambiente lavorativo è indispensabile promuovere la diversità di proposte e d'idee. Ciò è possibile solo se gli **attori coinvolti sono portatori di modi di pensare significativamente differenti tra loro:** serve quindi diversificazione e discrepanza, in modo che i progetti esprimano realmente idee eterogenee e non soltanto variazioni della medesima intuizione; ma serve anche diversità tra gli interlocutori, in modo che non valutino tutti allo stesso modo e quindi siano in grado di dare fiducia ad iniziative differenti.

La diversità all'interno del sistema non permette soltanto l'espressione di numerose alternative, ma rende anche maggiormente efficace il processo di selezione tra di

IN UN AMBIENTE LAVORATIVO È INDISPENSABILE PROMUOVERE LA DIVERSITÀ DI PROPOSTE E D'IDEE. CIÒ È POSSIBILE SOLO SE GLI ATTORI COINVOLTI SONO PORTATORI DI MODI DI PENSARE SIGNIFICATIVAMENTE DIFFERENTI TRA LORO.

loro, arricchendo il giudizio di un maggior numero di punti di vista e contrastando alcune delle tendenze negative che caratterizzano le dinamiche di gruppo, a cominciare dal "pensiero di gruppo": "la diversità rende più facile per un gruppo prendere decisioni basate sui fatti, piuttosto che su influenza, autorità o alleanze".

INDIPENDENZA, DECENTRALIZZAZIONE E AGGREGAZIONE

Secondo Surowiecki l'indipendenza dei punti di vista dei membri del gruppo è una condizione necessaria perché impedisca che gli errori di valutazione commessi dai singoli siano correlati tra loro, ovvero si influenzino e rinforzino a vicenda, spingendo il gruppo nella medesima direzione. Nei gruppi di lavoro **gli errori sono presenti, possibili e a tratti auspicabili; ma se questi sono il frutto di giudizi indipendenti non causeranno effetti dannosi, anzi tenderanno a neutralizzarsi o a stemperarsi.** Se invece gli errori sono correlati, nel senso che derivano dalla medesima fonte, allora il rischio è che vengano ingigantiti perché tenderanno ad auto-confermarsi. È ciò che viene definito, nella scienza delle reti, una sorta di "cascata informativa": ciò





ESSENZIALE È IL MECCANISMO DI AGGREGAZIONE, CHE PERMETTA DI CONVERTIRE I GIUDIZI INDIVIDUALI IN UNA DECISIONE COLLETTIVA, PER EVITARE CHE LE CONOSCENZE DI VALORE PRODOTTE NEI CONTESTI LOCALI NON VENGANO UTILIZZATE DAL RESTO DEL SISTEMA.



avviene quando una serie di persone compie la medesima decisione in sequenza perché, da un certo punto in avanti, tutti tendono a fidarsi dell'azione compiuta dai loro predecessori e a fare la medesima scelta.

La terza condizione necessaria per l'emergere dell'intelligenza collettiva è la **decentralizzazione**: "Il potere non risiede totalmente in un'unica sede centrale; di fatto, molte delle decisioni importanti sono prese dagli individui sulla base delle loro conoscenze specifiche e locali, piuttosto che da un pianificatore unico". Secondo questo concetto diviene fondamentale la capacità intrinseca dei sistemi decentralizzati di far emergere ed utilizzare il sapere racchiuso nei contesti locali, che è il prodotto dell'esperienza nello svolgimento di una specifica mansione o vissuta all'interno di uno specifico contesto. Pertanto il focus della decentralizzazione è la **specializzazione**, che costituisce al tempo stesso il prodotto e il nutrimento di questo tipo di

sistema. La specializzazione ha il pregio di **promuovere la produttività e l'efficienza degli individui**, oltre ad aumentare lo spettro di informazioni e opinioni diverse che vengono immesse nel sistema.

Il grande pregio della decentralizzazione, dunque, è che consente di **raccogliere il sapere tacito** e fare in modo che non sia sfruttato soltanto localmente, ma venga **utilizzato dall'intero sistema**. Per fare questo, però, è necessario disporre di un meccanismo che aggregi tutti i contenuti prodotti localmente integrandoli in una risposta utile per risolvere problemi più ampi. Quindi, la decentralizzazione per funzionare necessita della quarta condizione, ovvero di un **essenziale meccanismo di aggregazione che permetta di convertire i giudizi individuali in una decisione collettiva**, per evitare che le conoscenze di valore prodotte nei contesti locali non vengano utilizzate dal resto del sistema.

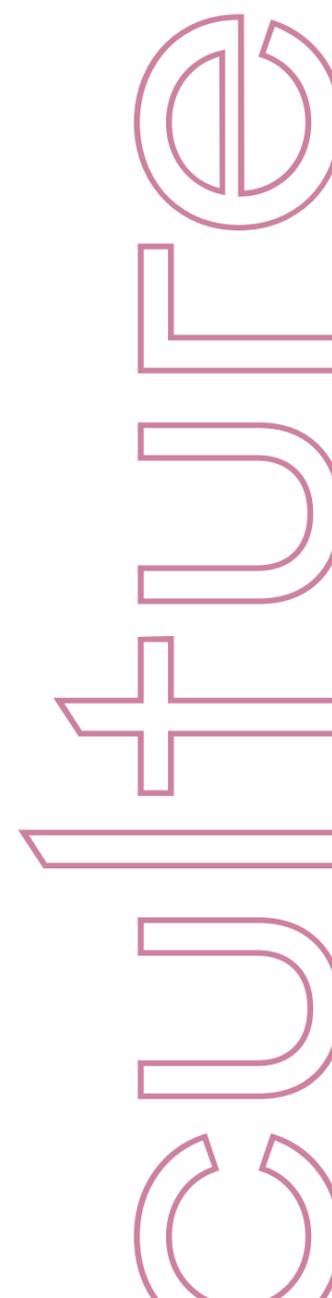
IN CONCLUSIONE

Le prospettive esposte sono ricche di spunti e di riflessioni ma, come tutti i modelli teorici, appaiono anche, in alcune loro forzature, opinabili. Pertanto è utile trarre considerazioni che possano essere fruibili in un team che si pone come obiettivo lo strutturarsi di un progetto.

L'instaurarsi di una modalità che si avvalga della differenza e della diversificazione delle opinioni e delle idee come punto fondante, anche quando le proposte o parti di esse appaiono poco interessanti o con poche prospettive, è rilevante. Diviene produttivo considerare queste alternative perché non omologanti e sicuramente provenienti da pensieri laterali: la capacità di risoluzione attraverso il problem solving prevede l'osservazione del problema da diverse angolazioni.

Questa modalità di conduzione permette non solo lo strutturarsi di una visione alternativa e funzionale, ma consente di dare spazio ad uno **spirito di rispetto e considerazione dell'altro** come portatore di un vissuto e di una alterità che da linfa al processo di pensiero e alla conoscenza. I soggetti del gruppo possono **sentirsi parte di un team** senza correre il rischio di viverci come "risorse" da sfruttare per raggiungere la soluzione migliore ad un problema.

Un ulteriore spunto che può trovare realizzazione dentro un team di lavoro è quello dell'indipendenza dei punti di vista dei membri del gruppo. La libertà di pensiero ed espressione consente di non scivolare sul pensiero unico e di aprirsi a diverse opzioni e prospettive, dando forza al gruppo e riconoscimento del valore di ciascun membro.



In ogni caso appare fondamentale che all'interno di un gruppo trovi spazio **il confronto, l'ascolto reciproco, la disponibilità a modificare le proprie posizioni e ad imparare dagli altri**, la volontà di cercare un punto di incontro tra il proprio punto di vista e quello altrui. Inoltre, all'interno del team, occorre valorizzare soprattutto chi in quel momento, per quello specifico progetto, per condizioni oggettive di conoscenza o di capacità, appare il soggetto con maggiori competenze in un'ottica di **costante cooperazione** e collegamento tra la periferia e il centro e viceversa. È attraverso il costante passaggio di informazioni tra le diverse aree che si creano connessioni che, a loro volta, danno vita ad una conoscenza diffusa che trascende il singolo per valorizzare la rete e i nodi che collegano questa rete.

Di fatto l'essere umano diventa più prezioso in considerazione della propria rete di conoscenze, del valore di tali conoscenze e di come queste rientrino a far parte di un disegno cooperativo, coordinato e comunicativo. Le connessioni tra un punto e l'altro di una rete e tra una rete e l'altra appaiono simili alle connessioni tra i neuroni e tra le diverse aree cerebrali, in cui ogni parte è connessa e interconnessa con il tutto, rendendo possibile ogni pensiero, progetto, idea.

Smart Home

SOLUZIONI INTELLIGENTI PER IL RISPARMIO ENERGETICO, LA SICUREZZA E IL COMFORT

Un mercato vivace e in costante aumento, in cui Comelit è protagonista con la sua tecnologia domotica, con e senza fili.



di ANDREA MORBI

Product Manager Home & Building Automation Comelit

Un incremento del 18% nel fatturato rispetto all'anno precedente e un volume d'affari che si attesta a 770 milioni di euro: numeri da capogiro per il mercato italiano della smart home, **il primo in Europa per tasso di crescita su base annuale**. Anche Andrea Morbi, Product Manager Home & Building Automation di Comelit, ha registrato un notevole **aumento dell'interesse nel settore della domotica**, sia per quanto riguarda i sistemi filari, sia per i sistemi Wi-Fi.

VANTAGGI SENZA FINE

"Comfort, ma anche, e forse soprattutto, risparmio energetico e sicurezza sono le esigenze che spingono le persone a valutare una smart home: un ambiente privato e protetto dotato di soluzioni intelligenti per consentirci di **risparmiare tempo ed energia**. -



+18%

AUMENTO DEL FATTURATO RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE

770 mln €

IL VOLUME D'AFFARI COMPLESSIVO

spiega - La domanda di domotica è stata sostenuta nell'ultimo anno anche dagli incentivi statali che hanno contribuito a diffondere la sensibilità verso questa tipologia di interventi. Mi aspetto quindi che il mercato prosegua il suo trend di crescita. **Le soluzioni smart possono, infatti, migliorare la nostra qualità di vita e contribuire a rendere le nostre abitazioni più sostenibili.** Per esempio, grazie al controllo dei consumi e all'utilizzo di altri dispositivi domotici, è possibile risparmiare fino ad un terzo sulle bollette energetiche". Comelit propone due soluzioni differenti: **"Il sistema filare**, la nostra principale soluzione nel segmento, e il **sistema Wi-Fi** con la gamma Wifree che gioca sul nome della tecnologia utilizzata e sull'ampia libertà che lascia" - sottolinea Morbi.

IL SISTEMA FILARE

Il sistema filare di solito viene progettato **in fase di realizzazione o ristrutturazione dell'edificio**, prevede una gamma completa di controlli ed è integrabile con altri sistemi installati: dalla videocitofonia alla videosorveglianza, dall'antintrusione all'irrigazione, dall'automazione di porte e tapparelle alla climatizzazione invernale ed estiva.

I dispositivi connessi possono essere **gestiti da remoto** ed è possibile installare anche un **supervisore domotico**: uno schermo touch da cui gestire tutti i sistemi. È senza dubbio la soluzione più completa ed evoluta ed offre interessanti proposte di design". Il sistema filare

IL CONCETTO DI SMART HOME SI ACCOMPAGNA A QUELLO DI SIMPLEHOME, A SOTTOLINEARE NON SOLO LA FACILITÀ DI UTILIZZO DI QUESTI DISPOSITIVI, MA ANCHE COME LA DOMOTICA SEMPLIFICHI REALMENTE LA VITA.

richiede l'intervento di installatori professionisti, veri e propri partner di Comelit. Ma, una volta installato, il suo utilizzo è semplice e sia la app che i supervisori hanno un'interfaccia intuitiva. Inoltre **il sistema è in costante evoluzione grazie alla possibilità di aggiornare i dispositivi direttamente dal Cloud.**

IL SISTEMA SENZA FILI

"Il sistema Wi-Fi è in grado di **trasformare un impianto tradizionale, già in essere, in un impianto domotico.** È una soluzione semplice sia nell'installazione che nell'utilizzo. Ad oggi propone moduli per illuminazione, automazioni per tende e tapparelle, moduli generici on/off per elettrodomestici e moduli per la misurazione dei consumi e presto la gamma verrà ampliata con l'introduzione del termostato. Uno dei suoi vantaggi è rappresentato dalla **modularità**: i sistemi possono essere aggiunti uno alla volta, anche in tempi diversi, non necessitano di apposito gateway e utilizzano direttamente la rete internet dell'abitazione", spiega Morbi.

INTEGRATI ED IN CONTINUA EVOLUZIONE

Entrambi i sistemi sono **integrabili con gli assistenti vocali** attraverso cui è possibile gestirli, semplicemente con la propria voce. Le soluzioni Comelit sono flessibili, **gestibili da remoto con App** di semplice utilizzo e sempre in evoluzione. La smart home è un passo molto importante verso un mondo molto più interconnesso e sostenibile e Comelit vuole stare al passo con questa evoluzione: "Tra le applicazioni più interessanti per i singoli edifici c'è quella relativa alla **climatizzazione.** Ampliando lo sguardo invece a molteplici edifici, una possibile evoluzione del mercato potrebbe essere la loro interconnessione, sempre con l'obiettivo di ottimizzare le risorse".

IL FUTURO È GIÀ PRESENTE

In Comelit il concetto di smart home si accompagna a quello di **SimpleHome**, a sottolineare non solo la **facilità di utilizzo** di questi dispositivi, ma anche **come la domotica semplifichi realmente la vita.** Un vantaggio per tutti, in grado di garantire comfort ed indipendenza a qualsiasi persona, da quelle più tecnologiche e attente ai trend e all'evoluzione dei mercati fino alle persone più anziane e meno abituate a questo nuovo modo di vivere la casa ma che grazie alla semplicità offerta da Comelit possono altresì usufruire di queste comodità.

FRA RISPARMIO ENERGETICO E INTEROPERABILITÀ UNIVERSALE

LE CASE DEGLI ITALIANI SONO SEMPRE PIÙ "SMART"



di **GIANNI RUSCONI**

Contributor "Il Sole 24Ore"

L'analisi condotta dal Politecnico di Milano nell'ambito dell'Osservatorio Internet of Things ci dice che **il nostro Paese viaggia a ritmi sostenuti per quanto riguarda l'adozione di tecnologie e dispositivi che rendono la casa connessa e intelligente**, anche se i (troppo) facili entusiasmi vanno opportunamente calibrati. Se rispetto alla Spagna (il cui mercato vale 530 milioni di euro ed ha registrato un aumento del 10%) i numeri italiani sono in assoluto migliori, il raffronto con Regno Unito (4 miliardi di euro e una crescita nel 2022 del 4,1%), Francia (1,3 miliardi e un incremento del 2%) e Germania (3,7 miliardi con un calo del 5%) è ancora nettamente sfavorevole. Di segno negativo, inoltre, è anche il bilancio relativo alla spesa pro capite per le soluzioni e i servizi della smart home: gli italiani investono in media 13 euro per abitante e si avvicinano ai francesi (19,5 euro) mentre britannici e tedeschi arrivano rispettivamente a 61,6 e 44,5 euro per abitante e riflettono grosso modo le abitudini dei consumatori statunitensi.

Il gap è dunque evidente, ma è indubbio come la propensione degli italiani a vedere nel digitale uno strumento efficace per contrastare i rincari del costo dell'energia e migliorare la qualità della vita fra le mura domestiche sia in costante aumento. Come hanno rilevato anche gli esperti del Politecnico, il caro bollette e gli incentivi fiscali disponibili hanno spinto molti utenti a porre **maggiore attenzione ai consumi** della propria abitazione e a puntare con più decisione sui benefici della domotica. Dati alla mano, gli italiani investono soprattutto in caldaie,

IL NOSTRO PAESE VIAGGIA A RITMI SOSTENUTI PER QUANTO RIGUARDA L'ADOZIONE DI TECNOLOGIE E DISPOSITIVI CHE RENDONO LA CASA CONNESSA E INTELLIGENTE.



The customer

termostati e climatizzatori connessi (155 milioni di euro), soluzioni per la sicurezza come antifurti e sistemi videosorveglianza (150 milioni di euro), elettrodomestici dotati di connettività Wi-fi e Bluetooth (140 milioni) e smart speaker (137 milioni); ma nella lista vi sono anche lampadine intelligenti e dispositivi per gestire tende e tapparelle da remoto. Ciò che balza all'occhio dalla ricerca dell'Osservatorio, guardando agli impatti positivi delle soluzioni per la smart home, sono i **potenziali impatti sui consumi energetici** su base annuale, che **potrebbero essere ridotti fino al 23% per il riscaldamento e fino al 20% per la componente elettrica, generando centinaia di euro di risparmio in bolletta** (fino a 460 euro per un trilocale di 110 mq).

UN SALTO TECNOLOGICO E CULTURALE NECESSARIO

Le anomale temperature dello scorso autunno avevano in parte calmierato l'impatto del caro bollette per gli ultimi mesi dell'anno ma non hanno ovviamente risolto alla base quello che rimane un problema per milioni di utenti: contenere i costi di luce e gas e tenere in equilibrio il bilancio familiare.

Le misure a suo tempo previste per la regolazione al ribasso dei termostati e il funzionamento ridotto dei caloriferi nei condomini non possono essere la soluzione definitiva ed è in questo scenario che entrano in campo le tecnologie e gli apparecchi intelligenti. Una prima strada da considerare, budget permettendo, riguarda la **sostituzione dei vecchi sistemi di riscaldamento**

e condizionamento a favore di modelli decisamente più efficienti dal punto di vista energetico, vedi per esempio gli scaldabagni a pompa di calore o le caldaie a condensazione. Un'altra strada, decisamente più onerosa (al netto dei benefici fiscali per la riqualificazione energetica), è quella che porta ad interventi di completa ridefinizione degli impianti. **L'utilizzo più razionale dell'energia per la vita domestica quotidiana è in cima alla lista delle azioni da compiere e il digitale può aiutare gli utenti**, calcolando e suggerendo un modello più virtuoso di consumo. Chi dispone di **termostati intelligenti e termosifoni con teste termostatiche**, per esempio, può avere pieno controllo delle bollette grazie ad applicazioni che permettono di confrontare gli oneri da pagare il mese successivo con quelli dei mesi e degli anni precedenti. Con un termostato smart (e funzioni che spengono automaticamente il riscaldamento quando la casa è vuota) e un app mobile (attraverso la quale inserire le letture dei contatori e creare modelli di utilizzo reali) si potrà insomma **amministrare il consumo di energia direttamente dal proprio smartphone**, puntando a **risparmi** che vengono stimati anche **superiori al 20%**.

Se la tecnologia è disponibile, il vero

460€

IL POTENZIALE RISPARMIO ANNUALE IN BOLLETTA PER UN TRILOCALE DI 110 MQ GENERATO DALL'UTILIZZO DI SOLUZIONI IOT



MATTER, IL NUOVO STANDARD UNIVERSALE VOLUTO DA GOOGLE, PERMETTERÀ DI CONTROLLARE TUTTI I DISPOSITIVI CONNESSI ALLA RETE DOMESTICA DA UN'UNICA APPLICAZIONE.

cambio di passo per la definitiva consacrazione del concetto di "casa intelligente e più sostenibile" lo devono fare gli utenti: una buona parte degli italiani adotta già oggi comportamenti virtuosi o acquista dispositivi ed elettrodomestici di classe energetica superiore ma sono ancora meno del 20% coloro che sfruttano gli oggetti e i servizi smart per monitorare i consumi in tempo reale e gestire i parametri di riscaldamento e raffrescamento. E ancora meno sono quelli che gestiscono sistemi di accumulo e autoproduzione da fonti rinnovabili. **La sfida da vincere è quindi soprattutto culturale** e sta nell'aiutare i consumatori a percepire appieno lo stretto legame esistente fra il ricorso alle tecnologie intelligenti e la possibilità di aumentare il proprio livello di efficienza energetica.

IL DRIVER DEGLI STANDARD

Dal punto di vista tecnologico, invece, l'obiettivo primario da raggiungere è quello dell'**interoperabilità fra i vari dispositivi che popolano la smart home**. Negli ultimi mesi del 2022 la Connectivity Standard Alliance, ha completato le specifiche di Matter, il **nuovo standard universale voluto da Google e sposato da tutti o quasi i marchi di elettronica di consumo per collegare fra di loro apparecchi di produttori diversi attraverso un "protocollo" IoT ad hoc**. Allo stato attuale, parliamo di circa un migliaio di device certificati e la lista di quelli supportati sarà via via aggiornata di pari passo con lo sviluppo di nuove funzionalità del protocollo stesso, che punterà

a facilitare anche il lavoro degli sviluppatori di applicazioni tramite strumenti e framework dedicati. Il vantaggio per gli utenti finali? **Poter controllare tutti i dispositivi Matter connessi alla rete domestica da un'unica applicazione**, anziché doverne utilizzare diverse (quelle dei singoli marchi) e di conseguenza **ottimizzare ulteriormente i consumi** di frigoriferi, Tv, condizionatori e altre apparecchiature attaccate alla presa di corrente.

Le aspettative della maggior parte dei consumatori per il futuro, come conferma ancora lo studio del Politecnico, vanno del resto nella direzione di una **completa integrazione e comunicazione tra i dispositivi smart installati**, al fine di facilitarne la configurazione e le modalità d'uso in completa autonomia. Il viaggio verso la casa connessa e intelligente è insomma a buon punto, registra un grado di **maturità da parte degli utenti che promette bene** e si riflette nell'evidente crescita sia dell'utilizzo dei dispositivi smart sia del numero di persone in grado di attivare in autonomia le app associate a questi oggetti.

E se è vero che la gestione della smart home rimane ancora un'esperienza abbastanza frammentata, per quanto un consumatore su tre fra coloro che possiedono dispositivi intelligenti ricorra già oggi a un'unica app per gestire più apparecchi, il passo decisivo sarà la totale interoperabilità fra gli stessi. Senza alcuna barriera a livello di brand, piattaforme e protocolli.

Parola d'ordine: sicurezza totale e integrata

ARRIVA IN ITALIA LA GAMMA PAC PER IL CONTROLLO ACCESSI: PRESTAZIONI PROFESSIONALI, SICUREZZA INTEGRATA

Controllare 2mila varchi, gestire 75mila utenti, monitorare costantemente le presenze, localizzandole all'interno delle aree, 24 ore su 24, 7 giorni su 7: queste sono alcune caratteristiche di PAC, la linea professionale di controllo accessi di Comelit, destinata a ridefinire gli standard dell'intero settore, alzando di molto l'asticella.



di **DANILO PEDRONCELLI**

Product Manager Access Control Comelit

La linea PAC sarà lanciata in Italia nel secondo semestre del 2023 e rappresenta un salto di qualità per il controllo accessi.

UNA NOVITÀ ASSOLUTA PER L'ITALIA

“Per il mercato italiano si tratta di una novità assoluta - spiega Danilo Pedroncelli, Product Manager Access Control di Comelit - mentre in Europa il sistema è già noto”. La gamma completa l'offerta di Comelit nel settore sicurezza e nasce dall'acquisizione, nel novembre 2021, da parte del

gruppo bergamasco di PAC-GDX, storica eccellenza britannica nel settore, e parte della società inglese Stanley Security, che fa capo alla multinazionale statunitense Black&Decker.

“PAC, con un fatturato di oltre 11 milioni di euro è un punto di riferimento per il comparto controllo accessi - spiega Pedroncelli - l'azienda di Manchester ha inventato la tecnologia RFID e vanta 500 mila installazioni in tutto il mondo. Il controllo accessi è una funzione essenziale in diversi

LA LINEA PAC, NOVITÀ ASSOLUTA PER IL MERCATO ITALIANO, SARÀ LANCIATA IN ITALIA NEL SECONDO SEMESTRE DEL 2023 E RAPPRESENTA UN SALTO DI QUALITÀ PER IL CONTROLLO ACCESSI.

settori, dalla logistica alla sanità, fino alle aree di produzione o di massima sicurezza come centri ricerche e laboratori. **Permette di controllare e regolare il numero di persone presenti** - pensiamo solo a quanto sia stato importante farlo durante le fasi più acute della pandemia - **e di conoscerne identità e posizione.** Dati importanti anche in caso di emergenza, per gestire al meglio evacuazioni e liste dei presenti”.

LA GAMMA PAC

La gamma è composta da quattro componenti essenziali: le **unità di controllo** che possono gestire fino a 75mila dispositivi di

identificazione, integrabili con altri sistemi di controllo (antintrusione, rilevazione incendio, videocitofonia, TVCC); i **lettori disponibili in diversi formati**, in grado di leggere differenti tecnologie (LF-HF-Wiegand) con tastiera antivandalo, identificazione combinata a più fattori e capaci di supportare tecnologie quali credenziali mobili per smartphone; il **software per la gestione del sistema**, progettato per essere sicuro, funzionale e semplice, ha una procedura guidata per la configurazione e può integrare la gestione di altri sistemi, oltre a fornire report completi e personalizzabili sugli eventi e infine i **dispositivi di identificazione**





che possono essere di differenti tecnologie e formati, dal portachiavi alla tessera, ma anche credenziali mobili da utilizzare con il semplice smartphone. Comelit mette a disposizione della propria clientela una documentazione tecnica completa e fornisce un supporto a 360° dalla fase di preventivazione, allo studio di fattibilità, al sopralluogo, sino alla formazione e all'assistenza all'installatore per lo start up del sistema perché Comelit è "With You. Always".

ONE TOUCH TEST MODE: PENSACI PRIMA PER NON PENSARCI PIÙ

Tra gli elementi distintivi e i plus da segnalare il sistema brevettato One Touch Test Mode che "consente di testare tutte le funzionalità del singolo controllo accessi prima che venga programmato e messo in rete e facilita la ricerca di eventuali mal funzionamenti. - sottolinea Pedroncelli - Il sistema inoltre vanta un **metodo di criptazione di altissimo livello**". Pedroncelli, che in Comelit ha già seguito il lancio della linea Fire ed è considerato *lo specialista* per l'introduzione in nuovi segmenti di mercato, è certo della qualità del prodotto, dell'affidabilità dell'azienda e degli eccezionali vantaggi che riserva

a chi lo utilizzerà. "La sicurezza rappresenta un'esigenza sempre più forte, sia in ambito privato che pubblico ed istituzionale. La circolazione di merci e persone, la necessità di consentire accessi riservati ad alcune zone in base a requisiti specifici, le norme stesse che in caso di evacuazione chiedono il riscontro delle unità all'interno dell'edificio, richiedono un'applicazione rigorosa della tecnologia del controllo accessi che deve armonizzarsi con le norme sulla privacy - spiega - **L'esperienza di Comelit e la tecnologia di PAC possono realmente fare la differenza e rappresentare il valore aggiunto che indirizza la scelta**".

"Il settore del controllo accessi in Italia è caratterizzato da diverse sfide e barriere, ne sono un esempio la complessità dei sistemi e delle tecnologie, la conformità normativa e la protezione dei dati personali oltre al rischio di obsolescenza tecnologica - conclude Pedroncelli - Tuttavia, con l'esperienza e il supporto di un'azienda specializzata, queste barriere possono essere abbattute, aprendo la strada a soluzioni innovative e affidabili. **Chi lavora con noi lo sa: siamo al suo fianco, dalla progettazione alla realizzazione degli impianti, dalla messa in funzione al collaudo fino al supporto post vendita** grazie ad una rete commerciale e ad un servizio di assistenza di altissimo livello. Con Comelit la sicurezza è integrata a 360°.

L'ESPERIENZA DI COMELIT E LA TECNOLOGIA DI PAC POSSONO REALMENTE FARE LA DIFFERENZA E RAPPRESENTARE IL VALORE AGGIUNTO CHE INDIRIZZA LA SCELTA.

AL KILOMETRO ROSSO COMELIT FA META CON L'EVENTO "WITH YOU. ALWAYS"

QUASI 400 PERSONE AL PRIMO DEGLI APPUNTAMENTI DEDICATI AI CLIENTI PER SOTTOLINEARE IL VALORE DELLA RELAZIONE E DELLA SQUADRA

Sono arrivati a Bergamo in quasi 400 da tutto il Nord Italia: società di real estate, studi di progettazione, grossisti e installatori. Un successo di partecipazione davvero significativo quello che ha registrato l'evento Comelit "With You. Always", svoltosi il 29 giugno al Kilometro Rosso, sede di Confindustria, simbolicamente la "casa" di chi vuole fare impresa.



Chi è Comelit oggi?





+35%

LA CRESCITA DI COMELIT
NEGLI ULTIMI 4 ANNI

superando situazioni complesse, quali la pandemia, la crisi dei semiconduttori, le difficoltà di approvvigionamento e gli aumenti dei costi energetici. Ma anche ora il mondo sta cambiando velocemente, determinando una incertezza diffusa sul futuro che solo insieme possiamo affrontare e vincere”.

Essere e sentirsi parte di una squadra, dunque, è per Comelit al tempo stesso il segreto del successo, ma anche la chiave per affrontare le nuove sfide che il presente e il futuro pongono ai propri clienti: **“Rispetto, correttezza e aiuto reciproco sono i tre valori sui quali, da sempre, abbiamo impostato il nostro modo di essere e di operare.** Squadra, relazione e fiducia sono i nostri driver di crescita. Sviluppare relazioni di valore con chi lavora insieme a noi è il nostro impegno e la base su cui costruire fiducia, che è ciò che fa la differenza.

È un lavoro che richiede tempo e cura, perché significa mettere **il cliente al centro di ogni nostra azione.** Noi vogliamo prenderci



È stato questo il primo di una serie di appuntamenti - prossime tappe Roma e Napoli - che Comelit ha voluto per parlare direttamente ai propri clienti e sottolineare, attraverso l'intervento del proprio CEO, la **centralità delle persone** nella sua strategia aziendale, mettendo in luce, in particolare, **l'importanza del valore della relazione con chi sceglie di essere parte della sua filiera,** quale elemento fondamentale nel percorso di crescita di cui l'azienda è protagonista con continuità. “Comelit in questi anni è cresciuta in modo significativo. - ha infatti evidenziato Edoardo Barzasi - È un risultato importante che abbiamo ottenuto insieme,



Guarda il video
dell'evento



cura dei nostri clienti, dal momento in cui progettiamo un nuovo prodotto al momento in cui siamo vicini ai nostri installatori per l'avviamento di un impianto. È questo atteggiamento che ci rende diversi e fa la differenza”.

Che la squadra sia la formula vincente per affrontare e vincere le sfide lo ha sottolineato anche Martin Leandro Castrogiovanni, applaudissimo ospite d'onore alla convention. Ex rugbista, pilone della nazionale italiana e quattro volte campione d'Inghilterra, Castrogiovanni ha raccontato i motivi che l'hanno portato ad innamorarsi del rugby e a scegliere di farne la sua ragione di vita: “Per me il rugby è poesia: nel rugby ciascuno dei 15 giocatori in campo ha un suo ruolo e non si può fare a meno di nessuno. C'è chi sposta il pianoforte e chi lo suona. Io l'ho sempre spostato, mai suonato. Ma senza di me, senza chi sposta il piano, il concerto non si può fare. Tu sai che **il tuo compito è mettere il tuo compagno nelle condizioni migliori per fare meta**”.

Castrogiovanni ha poi continuato “Il mio ossigeno è stata la mia squadra: sapere che tutti i miei compagni erano lì per me ed io per loro”. E ha

CONNECTION



“IL MIO OSSIGENO È STATA LA MIA SQUADRA: SAPERE CHE TUTTI I MIEI COMPAGNI ERANO LÌ PER ME ED IO PER LORO”.

esemplificato il concetto: “Vedete ha detto prendendo un pallone da calcio e facendolo rimbalzare - sarebbe bello se i problemi della vita fossero come questo pallone, che rimbalza ma sai sempre dove va. Invece i problemi sono come un pallone da rugby: non sai mai dove va quando rimbalza. Per questo, quando è a terra ti devi buttare e prenderlo o se ne vanno le occasioni. Il mio ossigeno è stato sapere che, se non fossi riuscito a

buttarmi io, altri 14 lo avrebbero fatto per me”.

Tanti speech stimolanti e d’ispirazione durante l’evento e nessuna presentazione di nuovi prodotti, proprio perchè adesso il cuore dell’approccio di Comelit al mercato è mettere al centro le persone.

Un approccio totalmente rinnovato, in cui è il valore della relazione ad essere determinante. “With you. Always”.

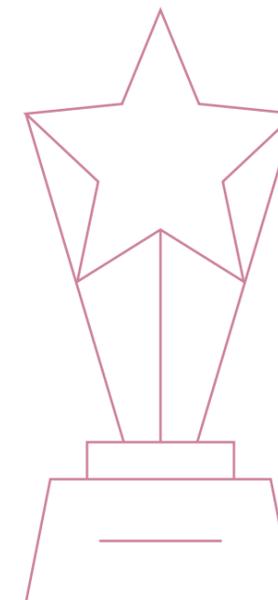
“WITH YOU. ALWAYS” AWARDS

La convention si è conclusa con l’assegnazione dei “With You. Always” Awards, **riconoscimenti per i migliori partner di Comelit** e segno concreto della gratitudine dell’azienda per chi ha scelto di dare il meglio di sé sul mercato.

Il primo premio è stato attribuito a **Veritec Srl** (Verona); secondo classificato **Elettropiù Srl Unipersonale** (Cazzano Sant’Andrea - BG) e terzo **Vimat Snc** di Vincenzo Viscardi e Matteo Bonfanti (Merate - LC).

Premiati anche i migliori performer nelle singole

categorie: per i sistemi antincendio **Cappelletti Srl** (Senago - MI); per la videocitofonia Vip **2C Electronic srl** (Ponteranica - BG); per la videocitofonia 2 fili **Obiettivo Sikurezza Lombardia** (Bergamo); per la domotica **Easy Energy Solar di Colombo Roberto** (Busto Arsizio - VA); per la videosorveglianza **Hydrovolt Impianti Srl** (Clusone - BG); per i sistemi di antintrusione **Elettro Line Srl** (Paderno Dugnano - MI).



LE PERSONE AL CENTRO DEL NUOVO WEBSITE COMELIT

DAL TIPICO "SITO VETRINA" AD UN'ESPERIENZA
UNICA PER CONDIVIDERE VALORI E SOLUZIONI



di **PABLO MELONCELLI,**
ANDREA BOFFELLI
E CARLO RONDI

Communication Manager,
Digital marketing leader,
Graphic Design leader
Comelit

C'era una volta il sito Comelit, focalizzato principalmente sulle soluzioni tecnologiche offerte. Al suo posto, ora, c'è un nuovo ecosistema Comelit in cui al centro dell'esperienza di navigazione ci sono le persone. Un portale che offre una navigazione personalizzata, creata su misura per ogni tipologia di cliente, con l'obiettivo di accompagnarlo, passo dopo passo, alla scoperta del perché dovrebbe scegliere Comelit, condividendo l'identità e i valori aziendali, per arrivare insieme alla scelta della soluzione che meglio risponde alle loro esigenze.

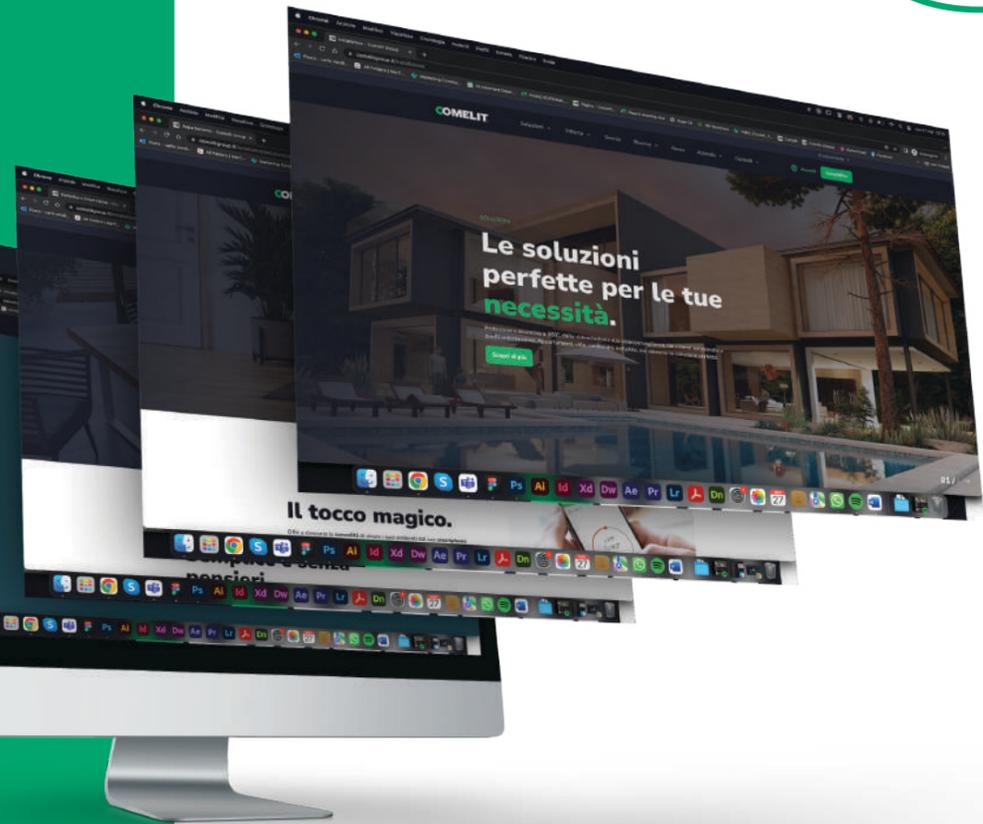
È un ulteriore passo per **affermare l'identità aziendale** di Comelit, azienda specializzata nella progettazione e realizzazione di sistemi di videocitofonia, videosorveglianza, antintrusione, domotica, controllo accessi e antincendio.

"Il nuovo portale www.comelitgroup.it è chiaramente un progetto coerente con la nostra identità ovvero essere un'azienda vicina al cliente, riconducibile al claim "With You, Always". Conoscere meglio i

**IL NUOVO PORTALE
COMELIT OFFRE
UNA NAVIGAZIONE
PERSONALIZZATA,
CREATA SU MISURA
PER OGNI TIPOLOGIA
DI CLIENTE, CON
L'OBIETTIVO DI
ACCOMPAGNARLO,
PASSO DOPO PASSO,
ALLA SCOPERTA DEL
PERCHÉ DOVREBBE
SCEGLIERE COMELIT.**



COMELIT



UN ECOSISTEMA IN CUI IL VISITATORE VIENE ACCOLTO ED ACCOMPAGNATO IN TUTTE LE FASI DEL SUO VIAGGIO, DAL BISOGNO INIZIALE FINO ALLA SOLUZIONE FINALE.

sempre contare su di noi. Vogliamo far comprendere che dietro alla nostra tecnologia, c'è un'azienda di professionisti altamente qualificati che si dedicano a garantire la loro soddisfazione”.

Senza dimenticare l'importanza dell'usabilità e della navigabilità: **“In soli quattro click il nostro visitatore può raggiungere la soluzione più adatta alle sue esigenze.** Il nostro portale è stato concepito per accompagnare i clienti in ogni fase del processo di acquisto - precisa Carlo Rondi, Graphic Design leader - fornendo **percorsi e contenuti personalizzati per ciascun segmento**, dai professionisti agli utenti finali. Vogliamo garantire un'esperienza unica che inizia fin dalle prime pagine, dove consolidiamo la nostra identità e prosegue guidando i clienti nelle fasi di considerazione fino a supportarli nella scelta finale, una volta arrivati nel cuore della nostra offerta. Il tutto sempre mantenendo il focus sui nostri servizi **With You. Always.**”

nostri clienti mettendo al centro le loro necessità - spiega Pablo Meloncelli, Communication Manager - è questo il motore che ha trainato la progettazione del nuovo portale, **un ecosistema in cui il visitatore viene accolto ed accompagnato in tutte le fasi del suo viaggio, dal bisogno iniziale fino alla soluzione finale.** Il nostro nuovo approccio mira ad instaurare una relazione di fiducia con i nostri clienti. Offriamo loro non solo supporto nelle decisioni che prendono, ma anche la certezza che possono



Inizia il viaggio...



“La comunicazione del sito è bidirezionale - spiega Andrea Boffelli, Digital marketing leader - in questo modo è possibile misurare costantemente il livello di partecipazione e coinvolgimento del nostro visitatore. Per favorire una comunicazione attenta ad ogni sfumatura abbiamo utilizzato un approccio glocal: **ogni paese avrà un portale totalmente personalizzato** ma coerente con la nostra immagine corporate, in modo da poter dare contenuti di valore per ogni segmento di clientela che consideriamo fondamentale per lo sviluppo del nostro business in quel territorio.

La realizzazione del nuovo portale è stata **il risultato di un lavoro di squadra che ha coinvolto numerose divisioni all'interno di Comelit.** Durante il processo di ideazione e sviluppo, il portale si è rivelato anche uno strumento che ha favorito un'evoluzione interna dell'azienda, poiché ha permesso di allineare tutti i dipartimenti verso la stessa direzione, sfruttando i contributi di ogni area: dal marketing alle vendite, dai product manager all'assistenza tecnica.

Conclude Meloncelli: “Siamo estremamente entusiasti che, grazie a questo progetto, abbiamo fatto **un altro significativo passo avanti verso la creazione di un'azienda inclusiva, sostenibile ed altamente attenta ai bisogni dei nostri preziosi clienti.**”



2023: Comelit di nuovo protagonista nelle fiere di settore

WITH YOU. ALWAYS E EVERYWHERE



IL PIACERE DI INCONTRARSI,
MA ANCHE L'OPPORTUNITÀ DI VALUTARE
QUEL CHE ACCADE NEL SETTORE, RINSALDARE
RAPPORTI E TESSERE NUOVE RELAZIONI.
LE FIERE SONO TORNATE E COMELIT È IN PRIMA
FILA INTORNO AL MONDO.

Intersec

<https://intersec.ae.messefrankfurt.com/dubai/en.html>

 DUBAI
 17-19 GEN



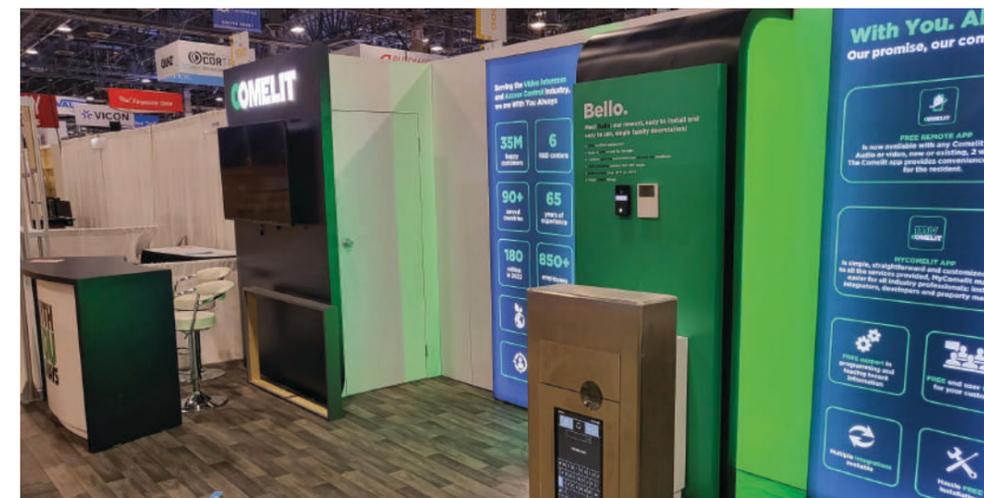
intersec



ISC West

<https://www.discoverisc.com/west/en-us.html>

 LAS VEGAS
 28-31 MAR



ISC WEST

Poker d'assi per Comelit: da Dubai a Las Vegas, passando per Brabanthallen Den Bosh e Birmingham, quattro eventi davvero prestigiosi.

Fare **networking**, contattare **potenziali clienti**, entrare in contatto con **mercati nuovi**, migliorare la propria **brand identity**: sono queste le ragioni per cui di solito si partecipa ad una fiera. E sono tutte ragioni veritiere e sensate.

with you. Always. La fiera è l'occasione per esprimere una vicinanza tangibile, capace, insieme alla qualità dei prodotti, di orientare il mercato. È il *qualcosa in più* che trasforma un semplice prodotto nel *Prodotto* e soprattutto **nell'azienda giusta per te**, capace di supportarti, affiancarti. No, per Comelit le fiere non sono vetrine: sono una promessa mantenuta. With you. Always and everywhere.

Per Comelit però c'è di più: c'è l'opportunità di dare concretezza una volta in più al suo *valore guida*:

The security event

<https://intersec.ae.messefrankfurt.com/dubai/en.html>

 **BIRMINGHAM**
 **25-27 APR**



Fire, safety and security

<https://fssevents.nl/english/>

 **BRABANTHALLEN DEN BOSCH**
 **12-13 APR**



Guarda il video dell'evento

Logivox

**L'EVOLUZIONE DEGLI IMPIANTI EVAC:
INTEGRAZIONE, AFFIDABILITÀ E FAMILY FEELING:
LA SOLUZIONE PIÙ SICURA E INNOVATIVA**

Interamente ingegnerizzata da Comelit, affidabile e nativamente integrata con Logifire, nasce Logivox, la nuova gamma di sistemi compatti all-in-one per la segnalazione vocale d'emergenza, completamente certificata secondo le normative EN di riferimento.

“L'impianto EVAC completa i sistemi di rilevazione incendio, un segmento in cui Comelit si sta applicando con successo da circa 8 anni - spiega Jacopo Colombo, uno dei product manager del settore Fire - Le gamme dedicate alle attività per la rivelazione incendi sono **Logifire** ed **Eracle**: la prima per rilevazione indirizzata e la seconda per rilevazione convenzionale. Nel primo caso l'impianto è realizzato con una struttura ad anello (Loop), nel secondo caso con dorsali di cavi senza “ritorni” verso la centrale”.

Gli impianti sono entrambi affidabili nella rivelazione e nella **segnalazione di eventi che potrebbero portare ad un incendio**, la scelta tra l'uno o l'altro dipende principalmente dall'ampiezza dell'edificio e/o delle zone che devono essere sorvegliate e dalla complessità delle logiche di segnalazione previste.

“Sia la rilevazione indirizzata che quella convenzionale sono **molto performanti** e **possono coesistere ed interfacciarsi ad un impianto di evacuazione vocale**: quello che detta la scelta, se installare o meno un impianto EVAC, oltre alle esigenze del cliente o del progettista,



sono gli aspetti normativi che possono variare dalla destinazione d'uso dell'edificio, dalle sue dimensioni e dal numero di occupanti dello stesso.

L'IMPIANTO EVAC LOGIVOX

L'impianto di segnalazione vocale di emergenza entra in gioco nel momento in cui la centrale di rilevazione incendio segnala un evento: la centrale è connessa via moduli ingressi/uscite, o nel caso di centrale Comelit LogiFire mediante un semplice cavo dati con protocollo proprietario, alla centrale Logivox per comandare quali linee di altoparlanti devono attivarsi, quale tipologia di messaggio diffondere e su quali zone, al fine di gestire nel miglior modo possibile ed in totale sicurezza l'esodo delle persone occupanti.

Ma non solo perché un impianto di evacuazione vocale è anche “**Public Addressing**” e “**Filodiffusione**”. Per public addressing si intendono tutte quelle comunicazioni di servizio o commerciali che possono esser diffuse all'interno dell'edificio o della struttura commerciale, mediante l'utilizzo di postazioni microfoniche.

Con la filodiffusione invece, in condizioni di normale operatività senza allarme, sulle linee di altoparlanti viene per esempio diffusa musica di sottofondo, che può provenire da una o più sorgenti audio connesse alla centrale.

Logivox offre un ampio numero di sorgenti audio in ingresso, come USB, ingressi AUX di tipo RCA e garantisce ottime performance sonore grazie anche alla connessione dedicata in centrale per impianti ad alta fedeltà.

“La gamma Logivox è composta da **4 differenti versioni di centrale in modo da garantire una soluzione mirata per ogni tipologia d'impianto**. Si va dalla più piccola (250W), adatta alla copertura di una zona, a quelle a due

4 — **LE DIFFERENTI VERSIONI DI CENTRALI PER GARANTIRE UNA SOLUZIONE MIRATA PER OGNI TIPOLOGIA D'IMPIANTO**



di JACOPO COLOMBO
Product manager settore
Fire Comelit



**UNA GAMMA DI PRODOTTI
ANTINCENDIO SEMPRE PIÙ
COMPLETE E PERFORMANTE,
SONO LE PREMESSE PER IL
SUCCESSO DI COMELIT E DEI
SUOI NUOVI PRODOTTI DELLA
SERIE LOGIVOX.**

e quattro zone, fino alla versione più grande in grado di coprire 6 zone con una potenza di 500W. Un link di massimo 6 centrali Logivox (più eventualmente una centrale Logifire) garantisce l'estendibilità dell'impianto in modo tale da **raggiungere coperture maggiori in base alle esigenze ed alle dimensioni dell'impianto stesso** - intervieni Colombo - L'impianto Evac si completa con **postazioni remote** di servizio e postazioni remote certificate per l'invio di messaggi d'emergenza pre-registrati o "live", tutto nel rispetto delle normative vigenti".

I PLUS DELLA GAMMA LOGIVOX

La gamma Logivox ha diversi vantaggi, oltre a quelli già accennati

sopra: **"È stata ingegnerizzata interamente da Comelit**, frutto di una lunga esperienza nei sistemi di sicurezza, ed è nativamente integrata con Logifire - spiega Colombo - ma soprattutto è **"family feeling"**, nel senso che adotta soluzioni estetiche e tecniche comuni ai sistemi di rivelazione incendi indirizzati Comelit".

Ma i plus non finiscono qui: "Logivox **è estremamente flessibile**, in quanto nelle centrali multi zona, la potenza audio può essere liberamente distribuita sulle differenti zone disponibili. Inoltre offre un'ampia gamma di postazioni microfoniche collegabili a cascata sui 3 differenti BUS dedicati alla connessione di postazioni d'emergenza e di servizio, due di questi alimentati direttamente dalla centrale, quindi senza bisogno di alimentazioni esterne. Menu multilingua, svariati messaggi audio di *allerta*, *emergenza* e *allarme cessato* precaricati nelle SD Card di centrale, riproduzione di messaggi diversi in zone differenti, possibilità di backup e restore della configurazione da una centrale all'altra, danno all'installatore tutto il necessario per sentirsi tranquillo con Logivox".

Competenza, conoscenza del mercato, supporto pre e post vendita, una gamma di prodotti antincendio sempre più completa e performante, sono le premesse per il successo di Comelit e dei suoi nuovi prodotti della serie Logivox. Prodotti di qualità, semplici da installare e monitorare, ma anche flessibili e professionali, garantiscono sempre soluzioni affidabili per gli installatori.



8 023903 453355

cod.
2G32001265

WITH
YOU
ALWAYS

COMELIT[®]
WITH · YOU · ALWAYS