

CASE E CITTÀ INTELLIGENTI

Smart Building Levante 2020: una nuova sfida ai blocchi di partenza

Luca Baldin, Project Manager di Smart Building Levante, e Saverio Tavarilli, Direttore Generale di Acmei, fanno il punto sulla fiera barese, che già per questa seconda edizione si pone come punto di riferimento fondamentale per un indotto "Smart" in continua espansione come quello del Sud Italia

Nel 2017 abbiamo gettato il cuore oltre l'ostacolo sommettendo sulla possibilità di creare un ponte ideale tra Milano, cuore dell'innovazione in Italia, e Bari, smart city del sud per eccellenza, lanciando il progetto Smart Building Levante e ottenendo un ritorno che ha superato ogni più rosea previsione.

In quell'occasione, confermando un "metodo" che è il nostro da sempre, abbiamo mirato a creare una condivisione di obiettivi con tutta la comunità professionale locale e con le istituzioni, che è alla base, ritengo, del successo ottenuto, ma soprattutto è il nuovo punto di partenza per la seconda edizione, che si svolgerà in Fiera del Levante dal 20 al 21 novembre prossimi.

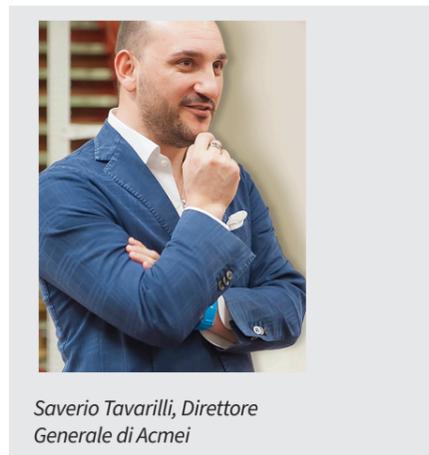
Un'alleanza che ha prodotto un cambio di marcia significativo, che si esplicita perfettamente nel pay off che abbiamo scelto per la manifestazione del 2020: Smart technologies for mediterranean countries. L'intenzione è infatti di dare un senso più profondo al fatto di presentare nuove tecnologie nell'ambito home, building e city e di parlarne in una città simbolo del meridione, puntando a declinare l'approfondimento in chiave mediterranea, consci che affrontare i temi dell'efficienza energetica in una città in cui l'estate dura otto mesi, è ben diverso dal farlo in una in cui ne dura tre.

La logica quindi sarà portare innovazione al sud ma declinandola correttamente e proponendo alla comunità scientifica e tecnologica di approfondire un tema che sta assumendo caratteristiche emergenziali in una logica di global warming.

Smart Building Levante però non sarà soltanto questo, ma sarà lo strumento ideale per le aziende per aggredire un mercato potenzialmente interessantissimo, dato da territori a fortissima vocazione turistica che richiedono innovazione e dalla crescita vertiginosa dei Paesi transfrontalieri, impegnati in un recupero di qualità abitativa e dell'ospitalità che costituiscono altrettante occasioni di business.

Per dare una forte concretezza all'evento, Smart Building Levante si avvarrà di una collaborazione già avviata ma sempre più sinergica con ACMEI, uno dei leader della distribuzione elettrico elettronica del sud Italia, nella volontà di proporre un evento del tutto nuovo nel panorama fieristico, in cui si riescano a sposare i concetti di expo forum, dall'elevato livello di contenuti, con quello del marketplace, offrendo alle aziende una risposta chiara in termini sia di filiera che di ritorno dell'investimento. Smart Building Levante, in tale senso, si pone come autentico laboratorio dell'innovazione per il Sud Italia e come volano per immettere prodotti all'avanguardia in un mercato di sicuro interesse che eccelle nel turismo con oltre 4 milioni di arrivi nella sola Puglia nel 2018.

Luca Baldin



Saverio Tavarilli, Direttore Generale di Acmei

Guardare a Smart Building Expo, significa anche spingersi in prospettiva fino alla sua fiera "gemella", Smart Building Levante, in programma fra un anno, il 20 e 21 novembre. Ne parliamo con Saverio Tavarilli, Direttore Generale di Acmei, leader della grande distribuzione elettrica ed elettronica nel sud Italia

Smart Building Expo 2019 un anno dopo la prima Smart Building Levante, e a un anno dalla seconda edizione. Cosa significa in termini concreti questa virtuosa sinergia?

“Abbiamo visto al lavoro Pentastudio nel 2018 e ci siamo convinti che unire le loro forze e la nostra esperienza acquisita grazie a tre edizioni di Acmei Expo era la cosa giusta da fare per offrire al territorio un'opportunità di crescita. Nel 2020 si rafforza la partnership con ACMEI, una sinergia che mira a moltiplicare esponenzialmente le occasioni di business per gli espositori e per i visitatori e ad aumentare le occasioni di formazione ed approfondimento. L'obiettivo è unire ulteriormente l'esperienza di ACMEI con quella di Pentastudio, entrambe con una forte vocazione nel campo della formazione e dell'informazione su tecnologie e soluzioni

integrate, offrendo così percorsi di innovazione impiantistica intelligente che puntano a elevare il valore degli impianti”.

Da addetto ai lavori quali aspettative ha nei confronti di questa imminente, seconda Smart Building Expo Levante?

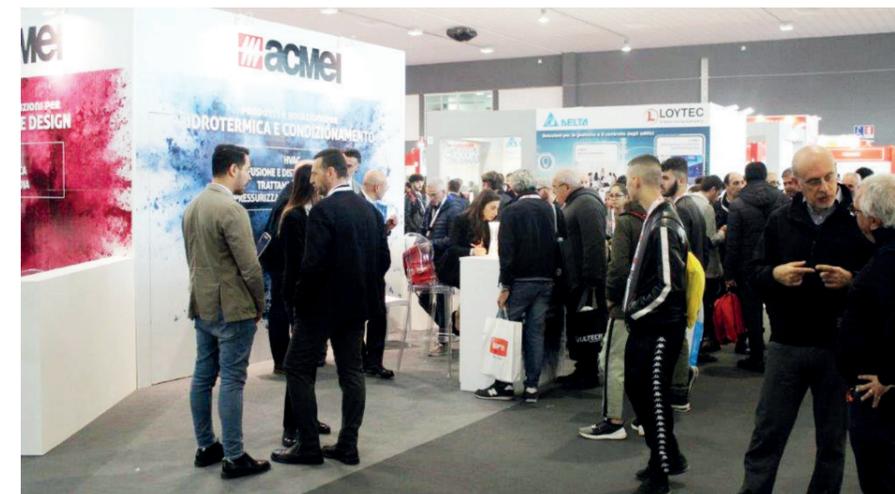
“Le aspettative sono importanti in quanto siamo convinti che la qualità degli espositori e le loro tecnologie saranno certamente apprezzate da tutti gli operatori del settore, progettisti, ingegneri, architetti, imprese di costruzione, impiantisti, general contractor. Questo consentirà al mercato di impiegare sistemi e soluzioni atti a migliorare gli standard di vita dell'utenza. L'accelerazione imposta alla società dalla rivoluzione digitale è sotto gli occhi di tutti; trasposto a livello di impatto sulle professioni significa che oggi è diventato difficile realizzare qualsiasi impianto domestico, e ancor più in ambito industriale, senza tener conto della componente digitale. Ne deriva la considerazione che le diverse competenze richieste debbano andare ad integrarsi all'interno di aziende strutturate in grado di avere un approccio integrato alla realizzazione di tutti gli impianti di un edificio. E di aziende in grado di esprimere una competenza trasversale e integrata, peraltro, ne ha fortemente bisogno il mondo della progettazione, che a sua volta sta vivendo una fase di profonda trasformazione grazie al BIM”.

La vitalità espressa dal Sud Italia attraverso iniziative come Smart Building Levante e realtà come Acmei danno il segno di una "via mediterranea" alla Smart City e agli Smart Building. È un'impressione esatta, e da cosa dipende questa specificità?

“Assolutamente sì, il Sud Italia è un'area dalle grandi potenzialità; alcune regioni, in primis la Puglia, nell'ultimo decennio hanno mostrato grande attenzione verso questi temi, diventati per alcune amministrazioni pubbliche un diktat imprescindibile”.

A qualsiasi latitudine vale invece la necessità della formazione permanente. Acmei come si pone di fronte a questo dato di fatto?

“Acmei da sempre è un'azienda fortemente orientata alla formazione e all'informazione, sia verso il mercato sia verso la propria organizzazione, asset strategici ritenuti fondamentali per la crescita del proprio business. Elevati livelli di know-how professionale dei nostri Product Manager ci consentono oggi di condividere con progettisti e impiantisti, soluzioni e tecnologie mirate a conseguire risparmi che assicurino riduzioni di costi energetici, nel rispetto delle normative vigenti e dell'ambiente. Acmei infatti negli ultimi anni



è stata protagonista di un'intensa attività di collaborazione con ordini professionali, imprese del settore ed enti pubblici finalizzata alla crescita della qualità degli impianti. Ciò consente alla nostra azienda di essere sempre al passo con i trend evolutivi del mercato e di continuare a svolgere un ruolo di riferimento.

L'offerta, in questo settore, è sempre più articolata e, per certi versi, anche complessa. Con la conseguenza che buona parte dell'utenza finale non ha informazioni sufficienti su quali acquisti e investimenti fare. Come si può contrastare questo problema?

Nell'ultimo decennio Acmei ha focalizzato la sua attività su un mercato sempre più specialistico, in quanto era evidente che una parte del core-business storico del settore sarebbe stata erosa dalla grande distribuzione organizzata e dal commercio on-line. Acmei ha quindi deciso di entrare in maniera più decisa e profonda in mercati che fino a qualche anno prima venivano toccati in maniera occasionale o parziale, ad esempio l'automazione industriale, il cablaggio strutturato, la sicurezza e inoltre ha ampliato la sua offerta entrando in settori completamente nuovi quali la building automation, gli impianti meccanici e il multimedia. Ciò è avvenuto grazie all'inserimento di nuove risorse professionali provenienti dagli stessi settori specialistici”.

Con quali risultati?

“Oggi Acmei può contare su quattro Business Unit che raggruppano al loro interno dieci specializzazioni: automazione industriale, bassa e media tensione, energie rinnovabili, idrotermica e condizionamento, infrastrutture di rete, sicurezza, comunicazione, home&bu-

"Oggi è diventato difficile realizzare qualsiasi impianto domestico, e ancora di più in ambito industriale, senza tenere conto della componente digitale".

ilding automation, multimedia, luce. Tutte e dieci queste specializzazioni si integrano tra di loro per la realizzazione di impianti elettrici e meccanici nei settori residenziali, commerciali, industriali, alberghieri ed ospedalieri.

Cosa si aspetta da Smart Building Levante 2020?

La Puglia, con le sue quasi 40mila imprese attive, è da sempre un mercato particolarmente attento alle innovazioni e siamo convinti che gli operatori risponderanno in modo positivo all'evento. Con SBL intendiamo mettere a disposizione di tutti gli attori della filiera le innovazioni tecnologiche per progettare e realizzare edifici più efficienti e performanti. Siamo convinti che la scelta della Puglia, e in particolar modo di Bari, sia una scelta vincente in quanto negli anni la regione ha dimostrato di essere dinamica, molto attenta alle innovazioni imposte dalla digital transformation e fortemente orientata allo sviluppo dell'edilizia 4.0.”