

Loytec, un protagonista globale nell'automazione degli edifici

intervista a Paolo Laganà, sales manager di Loytec Italia

Ci parli di Loytec, dei suoi prodotti e degli utenti finali ai quali si rivolge.

Loytec è stata fra le prime aziende nel mondo a proporre un'infrastruttura di rete dati che fosse "intelligente" e, scelta fondamentale, che convergesse su IP. Si sa che la rete dati ormai è presente in pratica ovunque e quindi è diventata e sta diventando la dorsale preferita per tutti i protocolli di comunicazione.

In questo modo, è possibile accedere in modo controllato e condiviso alle informazioni, ai dati, ai video, alle memorie dei sistemi di automazione, che possono essere HVAC, illuminazione, controllo tapparelle, controllo accessi, ma anche, ad esempio, energy management.

La nostra offerta di prodotti è molto diversificata e copre tutte le esigenze della moderna automazione di edificio: sensori, attuatori, moduli di acquisizione e comando e via dicendo ma, soprattutto, controllori con funzionalità piene di web server (sempre con firewall interno e doppia porta di rete!). Inoltre, tutte le attività di controllo e gestione possono facilmente essere portate su tradizionali PC, pannelli touch molto "user-friendly" oppure su qualsiasi tipo di dispositivo mobile.

Forse, la storica "killer application" si può dire la gestione della illuminazione su DALI con i nostri controllori L-DALI: ormai, il bus più diffuso in questo campo è il DALI e Loytec ha introdotto questo dispositivo che non solo permette le tradizionali funzioni di lighting, ma è anche il gateway perfetto con i sistemi LONMARK o BACnet, che sono fra gli standard più diffusi nel BMS. Negli ultimi due anni si è molto lavorato su una nuova piattaforma, LROC, per le soluzioni di Room Control dove l'obiettivo è quello non tanto di proporre chissà quali novità (perché alla fine non resta che gestire ballast, tapparelle e fan coil) quanto rendere il più possibile documentato, replicabile, mantenibile e quindi flessibile tutto il lavoro di configurazione e sviluppo del progetto. Cioè, si è puntato a un modello di lavoro che non richieda



lo sviluppo di programmi di controllo ad hoc, ma piuttosto l'utilizzo di librerie standard che si rifanno a normative europee.

È intuitivo, quindi, che i nostri utenti finali siano degli installatori, magari un po' evoluti, e i system integrator, che riescono a sviluppare soluzioni complete e, come si dice, "chiavi in mano". Senza dimenticare le ESCO o gli energy manager, perché, come dicevo, il controllo globale dei sottosistemi vuol dire anche risparmio nei consumi.

Quali sono i partner di canale in Italia di Loytec e con quali modalità si propone?

La strategia aziendale è di avere in tutta Europa una rete di "competence centre" che non solo distribuiscono i nostri prodotti, ma sono in grado di svolgere un'assistenza qualificata sugli stessi. I tecnici di questi centri seguono degli appositi corsi in casa madre e tutti gli aggiornamenti di prodotto e soluzioni, in modo da poter supportare il cliente non solo nelle fasi della scelta e dell'acquisto, ma in tutto il post-vendita, e questo nella lingua madre, un valore aggiunto notevole...

In Italia, il nostro competence center è la Marcom di Verona, quanto mai appropriato per gestire un mercato, quello italiano, costruito su una miriade di piccoli operatori.

Ci sono poi i “competence partners”, diffusi su tutto il territorio nazionale, che vengono anche loro formati direttamente dalla casa madre e sono quindi in grado di supportare tutte le esigenze di sviluppo tecnologico e di ricerca della soluzione più adatta alle esigenze del committente. Non è un caso che venga proprio utilizzato il termine “competenza”: ai nostri partner non chiediamo, infatti, solo la tradizionale abilità commerciale, ma anche una preparazione tecnica sempre aggiornata e in linea con i nuovi prodotti e le nuove soluzioni che vengono sviluppate.

E poi ci siamo noi, io e l'ingegner Fabrizio Pagnini, che ci occupiamo, rispettivamente, degli aspetti commerciali e tecnici. Di recente, si è trasferito in Italia un altro tecnico, Armando Dello Russo, proprio per garantire a tutti i clienti un'assistenza sempre più in real time e, come dicevo, nella nostra lingua.

IoT e M2M sono termini recenti ma chi opera in building automation e security li conosce e applica da anni. Qual è il suo punto di vista, in base alla sua profonda esperienza dell'argomento?

IoT e M2M non sono ormai solo acronimi, ma delle realtà consolidate per chi opera in questi ambiti. L'intelligenza data anche ai dispositivi consente di coprire il famoso “ultimo miglio”: i sensori, le videocamere, i lettori non solo, appunto, sentono, vedono, leggono, ma filtrano le informazioni e i dati in modo da far arrivare alla supervisione solo quelli realmente utili. Un notevole risparmio, in termini di tempo, ma anche un ROI per le aziende.

Personalmente, ritengo che la strada che abbiamo iniziato a percorrere sia ormai ben delimitata: indietro non si può tornare, anche perché quello che un tempo sembrava uno scenario orwelliano ormai lo teniamo in mano tutti i giorni: basti pensare a cosa si riesce a fare con uno smartphone. Per LOYTEC questo è uno scenario nuovo solamente nella denominazione e nell'accettazione sul mercato, perché le nostre soluzioni sono in realtà già da tempo orientate a quello che oggi è IoT, M2M e, aggiungerei, CLOUD.



Qual è il livello di competenza degli operatori attuali? Quali sono i suoi suggerimenti per valorizzare e far crescere le professionalità sul campo?

Inutile negare che lo sviluppo delle nuove tecnologie ha creato e sta creando grossi problemi di adeguamento alle aziende italiane del settore, tutte abbastanza piccole e, quindi, con difficoltà ad aggiornarsi e seguire quei percorsi di formazione che da sempre si propongono, ma mai come queste tecnologie, che richiedono veramente un approccio di progetto, e quindi mentale, totalmente diverso: non è tanto un problema di qualità degli operatori, ma della loro reale disponibilità di tempo da dedicare alla formazione. Quindi inutile girarci attorno: solo chi investirà in formazione potrà dire la sua autorevolmente. Gli altri saranno dei comprimari.

È questa una buona occasione per annunciare che dal prossimo anno avremo anche in Italia una fitta rete di corsi tenuti in italiano da colleghi italiani, che saranno preparati da un'appropriata serie di workshop e seminari tecnici. Lasciatemi aggiungere che il culto dello standard nell'automazione dovrebbe essere alimentato proprio perché la standardizzazione delle piattaforme e delle tecnologie consente una migliore definizione degli orientamenti della formazione, evitando le dispersioni, perché già così come si è organizzati risulta difficile, se non impossibile, seguire le evoluzioni del mercato e delle tecnologie.

E LOYTEC ha sempre avuto il massimo focus sugli standard supportando, inseguendoli e, talvolta, anticipandoli.



ING. PAOLO LAGANÀ
Sales Manager ITALY
Tel. +39 340 1700401
paolo.lagana@loytec.com