

Dopo aver conquistato l'auto, l'elettronica sta entrando in modo sempre più consistente nelle abitazioni. La presenza di dispositivi elettronici fra le mura domestiche è infatti in continua crescita. Anche gli elettrodomestici più tradizionali ne sono contagiati.

Secondo alcuni dati del gruppo Merloni, la percentuale di prodotti digitalizzati sul totale degli elettrodomestici Ariston e Indesit è cresciuta dal 10% nel 2000 al 45% nel 2002 e si prevede che raggiungerà il 53% alla fine di quest'anno.

La lavatrice e la lavastoviglie diventano così macchine intelligenti, sanno adeguarsi autonomamente alle diverse tipologie di sporco o di tessuto,

regolazioni specifiche in grado di fare conseguire prestazioni in termini di coppia, rendimento, velocità e diagnostica".

Insomma in pochi anni potremmo trovarci di fronte a un modo di utilizzare gli apparecchi domestici completamente diverso e il mercato della domotica, che si occupa appunto dell'automazione e della gestione in rete dei vari apparati domestici, si potrebbe rivelare interessante anche per i fornitori di componenti elettronici.

QUALE DOMOTICA PER QUALE CONSUMATORE

Nonostante la parziale crisi che costringe i mercati, si continua a parlare di domotica e

mente qualcosa da offrire. Oltre alla security i consumatori di Germania, Gran Bretagna, Paesi Bassi, Francia, Spagna e Italia hanno valutato molto utili anche la telemedicina/telediagnostica, e il controllo a distanza degli elettrodomestici. Quanto al video on demand, di cui si è tanto parlato in passato, l'interesse è stato scarso. Le esigenze che esprime il consumatore sono quindi molto vitali, non si pensa a nuove opportunità di divertimento, come l'home theatre, ma ci si concentra sull'essenziale, forse su ciò che si percepisce come più minacciato per sé e per i propri cari. La telemedicina, ad esempio, potrebbe essere di grande aiuto per facilitare l'assistenza alle persone anziane. E in un'Eu-

stanziato considerevoli capitali per l'aiuto agli anziani attraverso la domotica.

Un altro tema che potrebbe essere trainante, considerati i tempi di maggiore sensibilità alla spesa e all'ambiente, è quello del risparmio energetico. Sistemi intelligenti di gestione degli apparati domestici possono ad esempio azionarli in fasce orarie differenziate sul piano tariffario. Anche qui l'interesse individuale del singolo consumatore ha un risvolto collettivo in termini di risparmio di risorse pubbliche, che potrebbero essere indirizzate ad altre destinazioni.

CHI È L'UTENTE ATTUALE?

Di fatto per questo mercato ancora in incubazione non esistono molte analisi strutturate e soprattutto ripetute nel tempo relative all'andamento dell'offerta e della domanda e quindi non si possono ancora fare confronti che traccino delle tendenze. Per capire quindi cosa possa motivare le decisioni di acquisto non resta che osservare alcuni casi concreti e già realizzati, generalmente nel settore della progettazione e integrazione di sistemi. È il caso dell'esperienza di Sistema Casa presentata nel corso del convegno nazionale "Tecnologie ed Economia della Domotica" svoltosi a Piacenza lo scorso 11 ottobre per iniziativa di Anie, AEI, Cratos e Università Cattolica di Piacenza.

I clienti di Sistema Casa investono sui sistemi di automazione delle loro abitazioni somme che variano dai 4.000 ai 60.000 euro. Il 60% del fatturato di Sistema Casa viene dalla spesa di impiegati e professionisti che vivono in appartamenti di 100-150 mq nei quali investono per l'automazione cifre che variano dai 5.000 ai 30.000 euro. Richie-

L'elettronica entra nella domotica, un mercato ancora agli inizi

possono coordinare le loro prestazioni ottimizzando il consumo elettrico, possono essere comandate e controllate da postazioni remote, anche molto lontane e via etere.

In termini più tecnici un docente universitario del Dipartimento Elettrico Elettronico e Sistemistico dell'Università degli Studi di Catania, Alfio Consoli, nel corso di un recente convegno sull'automazione domestica ha spiegato che stanno cambiando gli azionamenti usati in applicazioni civili. "...Oggi un moderno azionamento per l'automazione domestica è un sistema complesso nel quale è anche importante la presenza di sensori che sovrintendono a

con un interesse decisamente crescente.

E forse è proprio il periodo critico sotto il profilo dei consumi che sta evidenziando le aree nelle quali la domotica potrebbe offrire qualcosa di veramente nuovo e convincente. Come sempre la strada da seguire è indicata dal consumatore. Ecco quindi che una ricerca europea sulla domotica, presentata nell'agosto scorso da Booz Allen Hamilton, ha concluso che per l'85% delle famiglie europee il tema prioritario è la sicurezza, in tutte le sue sfumature, dalla protezione da intrusioni alla sicurezza degli apparati. E in quanto a sicurezza, la domotica ha sicu-

ropa che sta invecchiando questo problema si pone con sempre maggiore urgenza. Ma non solo medicina. Chi ha persone anziane o disabili a cui pensare valuta quali benefici potrebbero ottenersi con sistemi di automazione e controllo a distanza degli apparati domestici. Nel corso del convegno intitolato "La casa sicura entra in rete" organizzato nell'ambito della fiera Sicurezza 2002, qualche relatore ha citato l'esempio della Francia, dove più del 60% delle case popolari è dotato di un sistema di automazione domestico, o la Gran Bretagna, che finanzia i sistemi di automazione degli edifici terziari, o ancora il Giappone che ha

dono principalmente sistemi per la sicurezza antintrusione e ambientale, gestione dei consumi e black out, controllo degli impianti di condizionamento/ riscaldamento e automazione dell'impianto di illuminazione.

Il secondo gruppo, con un peso sul fatturato pari al 25%, comprende professionisti e imprenditori che abitano ville di circa 300 -600 mq. Qui la spesa è decisamente più elevata, oscilla fra 20.000 e 60.000 euro, e si orienta principalmente verso impianti di sicurezza e telesorveglianza, sistemi di climatizzazione parzializzabile, automazione delle luci e motorizzazioni e comprende anche l'intrattenimento con scenari integrati di home theater. Un altro gruppo individuato da Mongiovi è quello degli anziani scarsamente autonomi e dei disabili, che incidono per il 5% sul fatturato di Sistema Casa. Per queste persone la domotica significa principalmente sistemi di prevenzione degli incidenti, sicurezza, teleassistenza e automazione attraverso telecomandi.

L'investimento di questo gruppo di clienti varia fra i 4.000 e i 20.000 euro. Ed infine ci sono i costruttori edili che generano il 10% del fatturato dell'impresa di Mongiovi. Si tratta di costruttori che offrono appartamenti il cui costo sta fra i 2.000 e i 5.000 euro al mq. e l'idea che vendono è quella di una casa progettata intorno all'uomo e pertanto in capitolato inseriscono una centralina con le funzioni base della domotica, predisposta per eventuali opzioni aggiuntive.

I PROBLEMI DAL LATO DELL'OFFERTA

Osservato dal lato dell'offerta, il mercato della domotica è ancora molto confuso e ciò contribuisce non poco alla

situazione di stallo nella quale si trova.

C'è stato un gran proliferare di prodotti, sono molteplici le tipologie di connessioni possibili, sono tanti i players in campo, sono molto diversi fra loro, e soprattutto faticano a trovare una ampia collaborazione che è invece assolutamente inevitabile, vista la pluralità di competenze richieste da sistemi complessi di automazione e comunicazione.

Ma quale visione di questi problemi hanno gli addetti ai lavori? Ecco le voci di diversi attori del mercato raccolte nel corso dei due recenti convegni sulla domotica di cui ho già fatto cenno. Intervenendo a Milano, Roberto Salis di AnieCSI, ha affermato che l'adozione della domotica nel settore civile è in continua ascesa. I fattori che ne favoriscono la crescita sono principalmente: "l'evoluzione del settore dei semiconduttori, con l'introduzione di componenti poco invasivi e quindi più adatti per applicazioni domestiche; una semplificazione delle interfacce, che permette l'utilizzo di soluzioni domotiche anche da parte della popolazione che non ha grandi conoscenze informatiche, e la diffusione della rete Internet, che rende fruibili da remoto le funzionalità di comfort e sicurezza". Al momento tuttavia prevalgono gli ostacoli alla diffusione e sostanzialmente una diffidenza verso la tecnologia, la scarsa familiarità e il costo, che resta in ogni caso elevato. Giovanni Gambin, di AnieCSI, è intervenuto, sempre a Milano, spiegando la complessità di una casa automatizzata e interconnessa. In questo il cliente vede una totale mancanza di chiarezza e quindi non accetta le novità che sono proposte. Non ci sono ancora standard accettati e condivisi, risultato di una

selezione tecnologica fra numerose soluzioni possibili.

Non si individua ancora un operatore che possa porsi come interlocutore unico, fidato, competente e quindi in grado di rispondere per tutti gli aspetti tecnici e di servizio attinenti alla domotica: telecomunicazioni, installazioni, manutenzioni, provider hosting dei servizi, monitoraggio da remoto della sicurezza, componentistica, attivazione impianto e servizi, ecc. La diffidenza in questo caso è segno di grande saggezza.

Secondo Colantuoni Sanvenero di Whirpool per aumentare la diffusione della domotica occorrerà ampliare l'offerta dato che oggi è sostanzialmente limitata al 15-20% del totale della casa e riguarda sostanzialmente lighting, security e videocontrollo. Anche i canali distributivi dovranno essere ampliati, bisognerà arrivare alla standardizzazione dei protocolli e migliorare le skill aziendali. Nell'attuale scenario economico, ha osservato il rappresentante di Whirpool, le società tendono a focalizzarsi sul core business, ma la domotica richiederà poi nuove partnership e nuove catene del valore.

Concorda sulla necessità di integrazione dell'offerta anche Paolo Mongiovi, di Sistema Casa, una società di progettazione, integrazione e distribuzione di sistemi per la building automation. "La strategia vincente della distribuzione richiede un'unica interfaccia per i fornitori e un'unica interfaccia per gli utenti" ha sostenuto al convegno di Piacenza e ha aggiunto che "il passaggio dal prodotto semplice al prodotto integrato accresce, per le imprese, la necessità di un sistema di distribuzione e di installazione di elevata qualità."