

# Rassegna stampa

**giugno 2018**



 **Lovato**  
**electric**

ENERGY AND AUTOMATION

**eco.**  
**bergamo**

PREVENIRE È MEGLIO CHE CURARE

# Sovratensioni in casa impariamo a proteggerci

**Ar rischio** soprattutto le apparecchiature elettroniche più delicate: basta uno scaricatore.

■ Gli scaricatori di sovratensione sono dispositivi progettati per salvaguardare i sistemi e le apparecchiature elettriche dai rischi causati per esempio dalla caduta di fulmini o dalle sovratensioni originate nella distribuzione elettrica.

La loro funzione, come spiegano gli esperti della Lovato Electric di Bergamo, è proprio quella di limitare notevolmente le sovratensioni che possono raggiungere le apparecchiature collegate all'impianto causandone guasti irrimediabili.

## Come un'onda anomala

La sovratensione può essere immaginata come una onda marina anomala che si infrange sulla riva, mettendo a rischio i centri abitati. Gli scaricatori possono essere paragonati a dighe che vengono posizionate tra il mare aperto, da cui proviene l'onda, e il centro abitato (le apparecchiature elettriche da proteggere). Tanto più alta è l'onda che può arrivare e tanto più robusta dovrà essere la diga di protezione, che potrà essere eventual-

mente rinforzata con ulteriori dighe in successione.

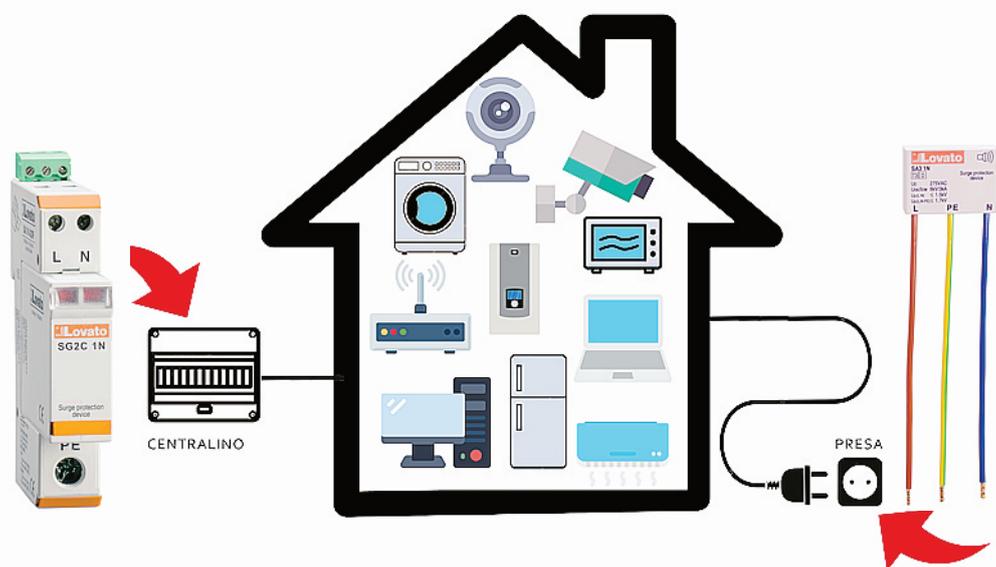
Fuori di metafora in base al livello di esposizione alla fulminazione o alle sovratensioni in cui si trova la struttura da proteggere (e questo dipende da fattori impiantistici, geografici e dalla presenza o meno di parafulmini o tralicci dell'energia elettrica nelle vicinanze) occorre scegliere il corretto mix di scaricatori che, coordinati l'uno all'altro, anche in funzione dell'estensione dell'impianto elettrico, rappresentino una corretta barriera di protezione.

Anche nelle nostre abitazioni si può incorrere nel rischio che sovratensioni o fulminazioni indirette (ossia che non colpiscono di-

rettamente lo stabile) causino seri danni alle apparecchiature elettroniche collegate. In tal caso sono quindi a rischio i televisori, gli impianti di allarme, i modem internet, i citofoni, i cancelli elettrici, le caldaie etc.

## Chiedere a un professionista

La scelta della corretta protezione richiede il supporto di un professionista del settore ma, come attività minima, gli esperti di Lovato Electric Spa consigliano di inserire nel centralino elettrico di casa uno scaricatore tipo 2, aggiungendo per gli elettrodomestici più sensibili e costosi anche degli scaricatori tipo 3 a ingombro ridotto da inserire direttamente nelle prese elettriche cui sono collegati.



## INVESTIMENTO RIDOTTO

**BASTA POCO PER EVITARE DANNI GRAVI**

I componenti elettronici all'interno delle nostre case stanno sempre più aumentando e sono molto delicati. I costi dei danni causati da una sovratensione possono essere molto salati mentre l'investimento in scaricatori di sovratensione è piuttosto ridotto. Ne esistono, per impianti domestici monofase, sia da posizionare nel centralino prima dell'interruttore differenziale (salvavita), sia da collocare all'interno delle prese di alimentazione.

**Watt**



# Parola d'ordine: integrazione

Elettromeccanica ed elettronica sono spesso percepite come dimensioni contrapposte ma, in realtà, possono benissimo convivere. In tale ottica, le attività di formazione di LOVATO Electric aprono nuovi orizzonti a tutte le figure tecniche che operano nel settore elettrico

L'evoluzione della tecnologia e delle normative sta portando a utilizzare l'elettronica in ambiti sempre più ampi, mettendola spesso in diretta competizione con l'elettromeccanica.

“Se in passato quest'ultima era vincolante ad esempio in applicazioni di sicurezza, oggi i controlli elettronici e i software sono utilizzati abitualmente, permettendo di costruire sistemi altrettanto sicuri e più efficienti”, premette l'ingegner *Diego Perani*, Product Manager di LOVATO Electric. “All'aumentare della complessità delle logiche di automazione, è naturale rivolgersi all'elettronica in sostituzione dell'elettromeccanica per ottenere sistemi più versatili. Inoltre, la spinta verso l'integrazione delle informazioni e della comunicazione, tipica dell'IOT e Industry 4.0, porta a integrare sempre più l'elettronica nei sistemi produttivi. Di contro l'elettromeccanica resterà sempre importante in applicazioni con potenze rilevanti, limite naturale dell'elettronica. È probabile che nel prossimo futuro si assisterà non tanto a una sostituzione dei prodotti elettronici a sfavore di quelli elettromeccanici, quanto piuttosto a un'integrazione di entrambi, trovando un naturale equilibrio tra logica e potenza, semplicità di utilizzo e complessità applicativa”.

## TORNARE TRA I “BANCHI”

Alla luce di queste premesse, chi opera nel settore dell'automazione e della gestione di energia necessita di preparazione e aggiornamento costanti. L'azienda italiana ha risposto a quest'esigenza allestendo uno spazio totalmente dedicato alla formazione tecnica: la LOVATO Academy.

Nel 2017 la struttura ha ospitato 45 corsi con la partecipazione di oltre 1.000 clienti provenienti da tutta Italia. “Situato all'interno della nostra sede di Gorle, questo centro è dotato di apparecchiature audiovisive di ultima generazione e banchi interattivi dotati di prodotti funzionanti che consentono la reale operatività di programmazione e simulazione delle loro funzioni”, spiega l'ingegner *Pietro Mascadri*, Training Manager. “I corsi sono tenuti da specialisti, esperti di prodotto e delle normative di riferimento ad essi correlate, e sono rivolti a tutte le figure tecniche che operano nel settore elettrico: installato-

## Il sistema SYNERGY



ri, manutentori, progettisti, energy manager, EGE, system integrator e costruttori di macchine. Sono totalmente gratuiti e prevedono una parte teorica iniziale, seguita da attività pratiche e operative su prodotti dimostrativi. Le tematiche trattate sono varie e numerose: corsi sui PLC, Energy management, azionamenti elettrici e molti altri temi”.

C'è poi spazio per seminari divulgativi in collaborazione con associazioni di categoria ed enti. Gli incontri, finalizzati all'aggiornamento su temi di attualità quali l'efficienza energetica e le novità legislative, prevedono il rilascio di crediti formativi professionali per i partecipanti. L'elenco completo delle iniziative può essere consultato sul sito [www.LovatoElectric.com](http://www.LovatoElectric.com) sezione eventi/corsi). È inoltre possibile richiedere informazioni o iscriversi ai corsi all'indirizzo [academy@LovatoElectric.com](mailto:academy@LovatoElectric.com).

## OPPORTUNITÀ PER IL GROSSISTA

Un ruolo altrettanto importante è ricoperto dalla formazione tecnico-commerciale dedicata alla forza



**Pietro Mascadri, è Training Manager in LOVATOacademy**



**Andrea Passavanti, Energy Market Specialist**

vendita dei distributori di materiale elettrico. “Gli Energy Market Specialist propongono percorsi mirati presso le sedi dei grossisti partner. Durante questi incontri vengono presentate le soluzioni hardware e software per la realizzazione di un sistema di monitoraggio energetico finalizzato ad ottemperare ai requisiti di Legge e alle esigenze sempre più pressanti di efficienza energetica in ambito aziendale.

Per tutto il 2018 abbiamo previsto sessioni formative rivolte a una tematica particolarmente importante: la diagnosi energetica e le opportunità di natura fiscale associate agli investimenti Industry 4.0.

La conformità ai requisiti Industry 4.0 del sistema di Energy Management di LOVATO Electric rende poi decisamente interessante, sempre dal punto di vista fiscale, la realizzazione di un sistema di monitoraggio energetico

nell'anno in corso”, aggiunge l'ingegner Andrea Passavanti, Energy Market Specialist. ◆

[www.LovatoElectric.com](http://www.LovatoElectric.com)



## SOLUZIONE INTEGRATA PER L'ENERGY MANAGEMENT

Tema di grande rilevanza in ambito industriale, da anni l'energy management occupa stabilmente un posto nelle strategie di LOVATO Electric. SYNERGY è infatti la soluzione integrata “hardware & software” per il monitoraggio permanente di vettori energetici quali elettricità, acqua, gas e aria, in modo semplice ed economico. La parte hardware è costituita da multimetri, contatori di energia, azionamenti e regolatori di rifasamento che dialogano con il software SYNERGY: questa comunicazione permette il monitoraggio permanente e la costruzione di una baseline che diviene il punto d'inizio di una verifica continua dello stato di salute energetica dell'impianto. “SYNERGY in versione ON SITE oppure Cloud è completamente Web Based e consente la supervisione ed il controllo degli impianti da un qualsiasi computer o dispositivo mobile tramite i più comuni web browser. È possibile realizzare, secondo le proprie esigenze, pagine grafiche navigabili, data logger e trend grafici, gestire allarmi, esportare file, inviare e-mail e/o file via FTP per notifiche e reportistica. Si possono poi integrare dispositivi di terze parti purché questi siano in grado di comunicare tramite protocollo Modbus”, spiega Arrigo Tiraboschi, Energy Market Manager. Oltre che con la consueta interfaccia web, l'accesso ai dati raccolti è possibile anche sfruttando le web API appositamente studiate per interfacciare SYNERGY con software di terze parti. SYNERGY è già utilizzato in decine di realtà produttive così come nello stabilimento di LOVATO Electric a Gorle (Bergamo) dove ad esempio si è potuto stabilire che i compressori dotati di inverter consumano circa il 15-20% in meno. L'Energy Management di LOVATO Electric risponde ai requisiti Industria 4.0 per la richiesta dell'iperammortamento al 250%, previsto dalla legge 11 dicembre 2016, n. 232 come dichiarato da certificazione rilasciata da Intellimech, consorzio di aziende che opera in collaborazione con Confindustria Bergamo”.



**«All'aumentare della complessità delle logiche di automazione, è naturale rivolgersi all'elettronica in sostituzione dell'elettromeccanica per ottenere sistemi più versatili. Inoltre, la spinta verso l'integrazione delle informazioni e della comunicazione, tipica dell'IOT e Industry 4.0, porta a integrare sempre più l'elettronica nei sistemi produttivi...»**

**DIEGO PERANI**  
Product Manager  
di LOVATO Electric



**Arrigo Tiraboschi,**  
Energy Market  
Manager

IL GIORNALE  
DELL'INSTALLATORE



ELETTRICO

**gie**

**ELETTRICOPLUS**

## DIVERSIFICARE L'OFFERTA E LA MARGINALIZZAZIONE



Come tutte le linee produttive firmate Hikvision, la linea HiWatch vanta una Business Unit dedicata per modellare strategie e servizi sulla base delle reali esigenze e consuetudini del mercato al quale si rivolge. La BU HiWatch è quindi gestita

da operatori con importanti esperienze maturate nel settore elettrico, sia sul fronte del know how tecnologico sia sul fronte commerciale e normativo. Questa premessa è fondamentale per illustrare le iniziative di formazione professionale e il loro valore aggiunto. Sebbene infatti la linea HiWatch si caratterizzi per l'estrema semplicità d'uso e per la massima intuitività di installazione, configurazione, manutenzione ed

eventuale aggiornamento, l'azienda punta molto sulla formazione quale elemento competitivo, di diversificazione e di marginalizzazione. HiWatch promuove quindi meeting tecnici ristretti con gli installatori per fare toccare con mano la qualità dei prodotti HiWatch e per incentivare l'esperienza diretta di configurazione e installazione e svolge un'importante campagna di marketing e comunicazione per favorire la brand awareness ed elevare le competenze in materia di sicurezza attraverso roadshow, giornate formative ad hoc, articoli tecnico-commerciali, kickoff meeting. E i risultati si vedono: in pochi anni di attività, il mercato elettrico italiano ha ben compreso il vasto potenziale di diversificazione e di marginalizzazione offerto dalle linee di prodotto dedicate alla sicurezza e in particolare alla videosorveglianza.

## TOCCARE CON MANO LA QUALITÀ DEI PRODOTTI



Linery ha fatto grandi investimenti sulla formazione tecnica negli ultimi anni, promuovendo in tutta Italia seminari esclusivamente dedicati all'illuminazione di sicurezza, agli

approfondimenti progettuali e alle verifiche periodiche in materia di normative, fiore all'occhiello di tali eventi. Questi incontri vengono organizzati da personale Linergy con il Patrocinio del Collegio dei Periti Industriali e dei Periti Industriali Laureati, dell'Ordine degli Ingegneri di tutta Italia e anche con il Comando Provinciale dei Vigili del Fuoco. Ad oggi, infatti, affermiamo che le aspettative di partecipazione non sono state deluse, visto il buon risultato in termini di adesione raggiunto fino ad oggi. Uno stimolo che porta Linergy a perseverare su questo fronte, in quanto ritiene che la formazione sia alla base di ogni attività e fondamentale per la sicurezza dell'individuo. È anche non trascurabile il fatto che attraverso questi corsi di formazione si dà la possibilità di accumulare crediti formativi ai partecipanti. Oltre ai suddetti seminari sono attivi anche incontri

tecnico-commerciali con installatori e progettisti che il distributore, assieme all'agenzia di zona e al personale Linergy, organizza presso la propria sede o in una location adeguata. Il dibattito che ne consegue è importante per tutti i partecipanti, perché da esso emergono opinioni sui prodotti e spunti per il miglioramento delle strategie di vendita. Questa iniziativa rivolta direttamente al trade ha raccolto pareri positivi. Toccare con mano la qualità dei prodotti porta il distributore ad acquisirne maggiore conoscenza. La tecnica di vendita si evolve, migliora, perché a monte c'è la reale consapevolezza del prodotto che si sta proponendo. Sempre in quest'ottica, viene messo a disposizione il personale Linergy per le promozioni al banco effettuate mensilmente presso i punti vendita. Il vantaggio è doppio perché, oltre all'affiancamento del grossista, si ha un contatto diretto con l'installatore. Inoltre Linergy organizza da anni degli Open Day aziendali rivolti a distributori, installatori e progettisti. L'obiettivo di tutte queste iniziative è di fare conoscere l'azienda Linergy, la gamma di prodotti e le fasi di produzione.

## UN CENTRO DI FORMAZIONE INTERAMENTE DEDICATO



L'importanza che la formazione ricopre per Lovato Electric è dimostrata dalla presenza interna all'azienda di un centro di formazione: Lovato Academy. I corsi sono tenuti da specialisti, esperti di prodotto e delle normative di riferimento ad essi correlate e trattano temi vari e numerosi: corsi sui PLC, energy management, azionamenti elettrici e molti altri argomenti. Il vero valore aggiunto di questa struttura è dato dalle apparecchiature audiovisive di ultima generazione e banchi interattivi dotati di prodotti funzionanti che consentono la reale operatività di programmazione e simulazione delle loro funzioni. I corsi infatti prevedono una parte teorica iniziale, seguita da attività pratiche e operative

su prodotti dimostrativi. Questo aspetto è fondamentale in quanto solo con l'attività pratica è possibile comprendere a pieno tutte le funzionalità e i vantaggi dei nostri prodotti. Negli ultimi anni grande spazio viene dato anche ai webinar, che Lovato Electric organizza sia a livello nazionale che internazionale. Queste attività vedono la presenza di decine di utenti per sessione e sono uno strumento "comodo" per fare formazione anche a distanza.

## RAFFORZARE LA PROFESSIONALITÀ DEGLI INSTALLATORI



Mitsubishi Electric investe molto nella formazione professionale, non solo con corsi in aula creati appositamente per la formazione tecnica degli installatori e tenuti presso i training centre di Agrate Brianza e Roma ma anche con workshop, convegni e meeting dedicati a clienti, dipendenti, architetti, progettisti e installatori di grossisti. Vogliamo offrire ai diversi professionisti gli strumenti utili per rafforzare la loro conoscenza e la loro professionalità.

Ogni operatore del settore potrà affidarsi a Mitsubishi Electric per costruire il proprio percorso tecnico formativo.

## NUOVO PUNTO DI VISTA PER IL SETTORE



Techno svolge dall'inizio di quest'anno un'intensa attività di formazione e promozione al banco dei principali grossisti italiani.

Si tratta di momenti espositivi del prodotto, con prove pratiche e spiegazioni ai clienti interessati del punto vendita realizzate da un personale cordiale, comprensivo e preparato. In queste occasioni ci poniamo l'obiettivo di offrire una conoscenza trasversale del settore, presentando possibili risoluzioni di problematiche e contestualmente mostrando un'apertura mentale per i tecnici verso le potenzialità del settore e del prodotto/servizio proposto.

## UNA SINTESI PERFETTA TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE



La comunicazione nella nostra azienda va di pari passo con i valori che nel tempo ci accompagnano, è uno specchio di quello che l'azienda è oggi ed è sempre stata. Comuniciamo le qualità dei nostri prodotti, le novità, il frutto dei nostri studi e delle attività di ricerca ma anche la nostra storia, i valori e la natura della nostra azienda. Le due parole chiave sono tradizione e innovazione. Questo vuole dire che le attività in ambito di comunicazione e marketing si possono dividere in due mondi: una parte tradizionale che comprende tutte le attività ormai radicate e storiche ma sempre efficaci, e una parte di attività innovative, informali e dirette. È importante per Lovato Electric proseguire parallelamente su questi due fronti, perché il pubblico di riferimento è ampio e quindi vario. È opportuno parlare nel modo adeguato a tutti gli interlocutori. L'importanza che diamo agli "old media" per noi rimarrà intatta. Puntiamo sempre sulla carta, perché siamo convinti che non passerà mai di moda e a conferma di questa convinzione sviluppiamo un catalogo di 648 pagine studiato per dare al cliente il maggior numero possibile di informazioni sui prodotti e studiamo brochure per ogni famiglia di prodotto, anch'esse ricche di dettagli tecnici. Tra le numerose

attività tradizionali organizziamo giornate al banco presso i distributori, partecipiamo a fiere nazionali e internazionali, ci dedichiamo in modo intenso ad attività di formazione interna presso Lovato Academy ed organizziamo seminari divulgativi in collaborazione con associazioni di categoria ed enti (Ordine degli Ingegneri, Collegio dei Periti). Ma per stare al passo con i tempi non potevano non investire in attività "digital". Più flessibili rispetto a quelle tradizionali che hanno tempi e target più standardizzati, con linguaggio informale, diretto e la possibilità di elaborare dati di ritorno. Il nostro sito Internet è stato concepito per permettere all'utente di raggiungere le informazioni in modo rapido e immediato, garantendo una navigabilità semplice e intuitiva; sono stati aperti profili sui principali social network che oggi stanno riscuotendo un grande successo. Questo nuovo modo di interagire ci sta portando a comunicare in modo sempre più rapido e sintetico. I social network vengono utilizzati per richiedere ed offrire assistenza tecnica, grazie a post di poche righe annunciamo una novità di prodotto, un evento aziendale, corsi formativi, webinar. La sintesi e l'immediatezza sono qualità necessarie nella comunicazione di oggi. Per l'approfondimento è invece necessario rifarsi agli strumenti del passato. L'azienda deve per forza essere quindi attiva in entrambi i sensi.

### RAFFORZARE IL LEGAME CON GLI INSTALLATORI



In questi anni, Mitsubishi Electric ha implementato una strategia di marketing e comunicazione sia istituzionale per rafforzare la notorietà di brand, sia differenziata e sviluppata ad hoc per ogni canale distributivo e target di riferimento e di clientela. L'azienda è, infatti, molto attenta a valorizzare i prodotti/soluzioni/servizi adeguando lo stile comunicativo, le iniziative e campagne di marketing, pubbliche relazioni e pubblicità verso gli interlocutori di mercato che hanno necessariamente esigenze diverse.

Collaborazioni con le associazioni di settore come Assoclimate ed Aicarr completano tali iniziative, rappresentando importanti veicoli di divulgazione culturale della tecnologia a espansione diretta verso il mercato.

Per quanto riguarda gli installatori, puntiamo a rafforzare il legame con loro su tutto il territorio nazionale attraverso strumenti dedicati e informazioni su prodotti e servizi per migliorare la conoscenza dei prodotti, delle loro caratteristiche e peculiarità.

Un portale web dedicato agli installatori che offre tutte le informazioni utili sul settore dei climatizzatori e le promozioni riservate agli installatori dei canali distributivi che quindi possono contare su servizi e programmi di sviluppo dedicati come attività di comunicazione e pubblicità, comarketing ed azioni di direct marketing, fornitura di documentazione, cataloghi, presenza sul sito web di Mitsubishi Electric e lo sviluppo di un piano dedicato con possibilità di partecipare a seminari di formazione tecnica, di gestione d'impresa e della clientela.

### CONOSCI IL TUO CLIENTE



Per acquisire nuovi clienti è necessario conoscere come questi si muovono e agiscono.

Per questo nel nostro piano di marketing e comunicazione siamo partiti prima di tutto da un lavoro di audit grazie al progetto dell'Osservatorio Sonepar Italia.

Un'indagine per comprendere sempre meglio le esigenze dei nostri clienti e mettere a loro disposizione attività sempre più adatte allo sviluppo del loro business. Secondo gli ultimi dati, ad esempio, emerge come il numero dei nostri clienti che acquista online è destinato nei prossimi 5 anni a toccare il 27% del totale dei clienti (dall'attuale 12%).

Questo significa che il consumatore e quindi l'installatore avrà un com-

portamento sempre più omnicanale e sarà nostro compito fare fronte al cambiamento presidiando in modo opportuno i canali di vendita digitali e in store. Negli ultimi anni abbiamo lavorato molto sulla brand identity concettualizzata nel nuovo claim "Vicini al tuo futuro".

Sono proprio i valori di prossimità, competenza e innovazione che fanno e sempre più faranno di Sonepar Italia il punto di riferimento nella distribuzione di materiale elettrico.

Un claim che si traduce non solo nei servizi verso il cliente, ma anche nell'attenzione alle nuove generazioni e alle novità di mercato. Il consiglio che diamo a tutti gli attori coinvolti nel mercato di materiale elettrico è quello di cogliere le opportunità del digitale cavalcando questa forte spinta innovativa per migliorare la qualità del servizio offerto, accrescere le competenze ed accedere a nuove opportunità di business.

## UN PERCORSO FORMATIVO PER GLI STRUMENTI DIGITALI



Siti, social ed e-commerce sono ormai una realtà consolidata dalla quale non si può prescindere, così come non è possibile fermare il progresso.

Ne consegue che il rapporto con l'installatore è evoluto in questa direzione, senza però che si sia perso - almeno per quanto riguarda la nostra esperienza - il rapporto diretto con gli operatori del settore, perseguito attraverso le molte iniziative e i numerosi servizi di assistenza offerti da Hesa per essere sempre al fianco dei professionisti della sicurezza.

Come azienda siamo presenti sui principali canali social e abbiamo da poco rinnovato il nostro sito web per offrire ai nostri clienti una navigazione semplice, veloce e intuitiva sia per la ricerca avanzata e l'acquisto dei prodotti sia per orientarsi tra le molteplici iniziative organizzate da Hesa. Sul profilo della formazione, abbiamo invece creato un corso del CFS dedicato nello specifico a questi aspetti, "Web & Social Media Marketing per i professionisti della sicurezza", grazie al quale gli operatori del settore vengono accompagnati alla scoperta di un mondo ancora

troppo poco conosciuto. Si tratta di un corso innovativo, finalizzato ad offrire all'installatore gli strumenti utili per valorizzare la propria impresa, imparando a comunicare adeguatamente attraverso i principali mezzi digitali messi a disposizione da Internet.

Con questo corso, che sta avendo molto successo, gli operatori del settore imparano a definire la strategia di web marketing: dal piano di comunicazione integrata ai "segreti" per generare traffico al proprio sito Internet sfruttando gli strumenti digitali. È difficile fare una previsione così a lungo termine data la continua evoluzione del mercato della sicurezza, che subisce di giorno in giorno un'accelerazione fortissima.

Quello che è certo è che la nostra azienda continuerà a fare quello che ha fatto negli ultimi 50 anni, ovvero vivere - e fare vivere ai propri partner installatori - i cambiamenti in atto da protagonista e non da spettatore passivo, e continuare a selezionare i migliori prodotti di ultima generazione disponibili a livello mondiale accompagnandoli con il più ampio catalogo di servizi, proprio a partire dalla formazione e dal costante aggiornamento degli operatori del settore.

### UN SERVIZIO TECNICO SEMPRE ATTIVO GRAZIE A WHATSAPP



Linergy dispone di un sito web costantemente aggiornato che rappresenta un pilastro fondamentale nell'ambito della comunicazione aziendale, volta a valorizzare l'importante ed esclusivo know how che l'azienda può offrire nel processo di realizzazione di soluzioni per l'illuminazione di emergenza. Il portale Linergy è stato pensato e sviluppato per offrire una user experience semplice, funzionale e fruibile a tutti. Al suo interno è possibile consultare e visionare le istruzioni, le schede tecniche e i certificati di conformità di ogni singolo prodotto Linergy. Per una migliore

promozione e visibilità a livello internazionale, il sito web è stato realizzato in multilingua. Linergy ha da poco anche la propria pagina ufficiale Facebook. Si ritiene che i social siano uno strumento fondamentale per l'azienda, rappresentano un canale di comunicazione da cui non si può prescindere per potere attuare una strategia efficace. I social, infatti, promuovono il dialogo alla pari, lo scambio di conoscenze, la trasparenza e l'innovazione. I social sono una vetrina per l'azienda: aumentano la visibilità del brand sul web. È il nuovo modo di fare business. Inoltre, Linergy ha attivo il servizio tecnico di assistenza WhatsApp, cioè tecnici specializzati che possono essere contattati attraverso il servizio WhatsApp aziendale. È uno strumento di comunicazione versatile e sempre più utilizzato, un servizio di assistenza in grado di rispondere con competenza ed esperienza per risolvere i problemi del cliente con velocità ed efficacia.

### UN'INTEGRAZIONE COMPLETA ANCHE NELLA COMUNICAZIONE



Ai professionisti che desiderano comunicare, vendere, essere presenti sul mercato, consigliamo di seguire le nuove regole e i nuovi ritmi che il mondo della comunicazione inevitabilmente impone. Tutto è diventato incredibilmente rapido e diretto, al punto che non è possibile rimanerne fuori. Consigliamo di seguire un progetto di comunicazione, una strategia ben costruita che integri il tradizionale e il digitale, insieme e non l'uno contro l'altro. È opportuno fare attenzione e minimizzare l'errore perché i tempi rapidi di diffusione dei messaggi sono altrettanto rapidi per diffondere l'errore e compromettere l'immagine aziendale. Quindi, per concludere, alla domanda cosa scegliere tra comunicazione tradizionale o digitale noi rispondiamo entrambe! Crediamo che solo l'unione di questi due canali possa veramente fare la differenza, creando un ventaglio più ampio di strumenti e azioni innovative al servizio delle aziende. Queste due varianti non sono esclusive, anzi possono integrarsi molto efficacemente. La comunicazione negli ultimi 10 anni ha subito enormi variazioni, introducendo nuovi strumenti, ma nessuna attività digital ha soppiantato le attività tradizionali, semmai si sono unite, integrate e migliorate.

### UN RIFERIMENTO SEMPRE PIÙ DINAMICO E INTERATTIVO



Mitsubishi Electric Climatizzazione ha sviluppato, e sta continuando a farlo, un'importante attività di comunicazione online con campagne digital adv, attività di SEM e di SEO e remarketing per coinvolgere i

consumatori verso i propri prodotti e soluzioni; inoltre siamo presenti attivamente sui social media quali Facebook e YouTube e con strategie dedicate sia per il consumatore finale sia per gli installatori.

Abbiamo un sito interamente dedicato a Mitsubishi Electric Climatizzazione, dove è possibile con pochi click ottenere informazioni immediate su Prodotti - Dove acquistare - I nostri servizi e Training Centre ed essere informati su tutte le novità e i portali web dedicati ai servizi e ai prodotti.

Sicuramente il modo di comunicare è cambiato e sta cambiando e dobbiamo seguire il passo per instaurare un dialogo reale e diretto con i nostri interlocutori, che con gli strumenti a disposizione sono sempre connessi e sempre più informati.

L'intento di Mitsubishi Electric non è solo di interfacciarsi con l'utente finale, ma è anche quello di essere un riferimento sempre più dinamico e interattivo anche per gli installatori, gli architetti e i professionisti, fornendo loro contenuti e materiali utili per farli diventare veri e propri influencer.

**automAzione**  
integrata

Leister

## La nuova saldatrice laser Basic S per materie plastiche

La nuova saldatrice laser Basic S di Leister è il sistema ideale per l'industria medica. Perfettamente integrabile, incorpora un sistema di raffreddamento di concezione innovativa sviluppato dal costruttore. Le caratteristiche della Basic S ridefiniscono gli standard del segmento: il raffreddamento permanente del laser assicura una saldabilità precisa e ripetibile dei componenti in materiali plastici. Per garantire che i prodotti possano essere saldati in conformità con le rigide normative dell'industria medicale, Basic S si abbina con un potente software che può registrare e fornire tutti i dati e i parametri dei processi di saldatura in un singolo file. I profili gestionali recentemente sviluppati dividono gli utenti in tre categorie: operatori, esperti e manutentori. Questa

importante caratteristica previene l'alterazione o la perdita accidentale dei parametri. Tutte le modifiche dei parametri sono registrate e salvate. Grazie a questa caratteristica è possibile tracciare chi ha avuto accesso alle informazioni, e dove e quando sono stati inseriti i dati per le modifiche dei processi. È stata inoltre creata una nuova interfaccia uomo-macchina (human-machine interface o HMI) basata sul web, che rende l'integrazione della Basic S rapida e intuitiva. I segnali digitali, oltre a quelli analogici, sono visualizzati graficamente in modo chiaro e in tempo reale. Questa nuova funzione rende possibile identificare in qualsiasi momento quali segnali nel sistema Basic S sono accesi e quali sono spenti. I parametri di processo possono essere definiti



usando l'interfaccia web HMI o direttamente con il display LCD sul fronte del sistema. Basic S può funzionare con le innovative e modulari ottiche laser Leister. A differenza della linea BT, le ottiche di qualità AT offrono monitoraggio della connessione in fibra, misura della potenza del laser e funzionalità pirometrica. La nuova Leister Basic

S è stata presentata per la prima volta ad Aprile alla fiera MedTec di Stoccarda, principale evento espositivo per la tecnologia medicale, riscuotendo notevole interesse.



contatto diretto

[www.automazionenews.it/G09LF](http://www.automazionenews.it/G09LF)

## Lovato Electric

LOVATO Electric presenta la serie ADXL di soft starter per correnti nominali da 18 a 320A. Il range esteso di alimentazione (da 208 a 600VAC), le dimensioni compatte ed il bypass integrato di serie, lo rendono flessibile per qualsiasi tipo di applicazione. Il controllo su due fasi durante l'avviamento del motore e l'arresto combinato con gestione di coppia durante il funzionamento riducono la dissipazione di potenza termica. Sono dotati di display LCD



contatto diretto



[www.automazionenews.it/kL5cC](http://www.automazionenews.it/kL5cC)

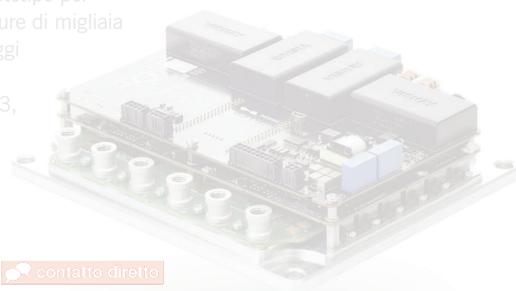
a icone retroilluminato dal quale è possibile monitorare le misure elettriche dell'impianto, lo stato del motore, del soft starter, grazie ad indicatori grafici e testi scorrevoli disponibili in 6 lingue. Possono essere programmati in modo estremamente semplice e veloce grazie ad un wizard che ne consente la configurazione in soli 4 passaggi, o in alternativa via smartphone, tablet dotati di connettività NFC o via software tramite la porta ottica frontale. È inoltre possibile integrarli in una rete di supervisione attraverso la scheda di comunicazione RS485 opzionale. Le funzioni di controllo e protezione integrate consentono un completo monitoraggio e protezione sia del motore che del soft starter stesso. Inoltre si adattano perfettamente ad ogni applicazione, da quelle più semplici fino a quelle in cui è richiesto un controllo avanzato del motore in termini di prestazioni.

## WEERG

### Lavorazione CNC e 3D on line

La piattaforma weerg.com permette di ordinare on line lavorazioni CNC e stampe 3D con qualità industriale. Asset della piattaforma: la preventivazione online in tempo reale, che ad oggi non ha uguali in termini di accuratezza e precisione; feedback immediato sulla fattibilità del lavoro; qualità eccellente garantita da macchinari all'avanguardia; possibilità di scegliere il giorno di consegna. Weerg protegge il valore intangibile del lavoro dei propri clienti sottoscrivendo un impegno di non disclosure (NDA) che ne salvaguarda il segreto industriale e la proprietà intellettuale.

Si può ordinare dal singolo prototipo a produzioni vere e proprie. Forte di un installato che a breve conterà 10 Hermle C42U a 5 assi in continuo, Weerg effettua lavorazione CNC in diversi materiali: alluminio, ottone, bronzo, rame e materie plastiche. Le stampe 3D vengono realizzate in Nylon PA 12, contraddistinto da grande solidità e versatilità. Il tutto partendo dal singolo prototipo per arrivare a tirature di migliaia di pezzi (ad oggi fino a 5.000) consegnati in 3, 5 e 9 giorni.



contatto diretto

[www.automazionenews.it/1jJWt](http://www.automazionenews.it/1jJWt)

# **l'impianto elettrico**

## Kerberos Monitoraggio dei parametri di processo e di consumo

Kerberos presenta X-Monitor Ready, il sistema integrato chiavi in mano per il monitoraggio accurato dei parametri di processo e di consumo. Il sistema X-Monitor Ready può essere configurato per il monitoraggio di energia elettrica, consumi idrici, catena del caldo o del freddo, flussi di gas o parametri ambientali e, operando completamente su tecnologia wireless, è particolarmente indicato per gli interventi di retrofit poiché non necessita di cablaggio. I dati rilevati dai meters di X-Monitor Easy sono trasmessi in tutta sicurezza al cloud via SIM mediante APN dedicata dal Gateway per poter essere visualizzati ed interpretati dal software web based X-Platform Easy. Kerberos prevede inoltre un servizio di assistenza tecnica certificata onsite personalizzabile comprensiva dell'estensione di garanzia per i servizi urgenti.



contatto diretto

## Ledvance Apparecchi Led per illuminazione di uffici

Ledvance presenta una gamma ampliata di prodotti per l'illuminazione degli uffici. I nuovi apparecchi Led saranno disponibili a partire dall'estate. Per ottemperare alla necessità di una luce anti-abbagliamento per gli schermi e una distribuzione della luce adeguata e uniforme viene proposto il Panel Direct/Indirect. Il Panel Direct/Indirect emette il 70% di luce diretta per i luoghi di lavoro e il 30% di luce indiretta per l'illuminazione standard. Lo spessore è di 1 cm e il pannello presenta un design elegante di alta qualità con una struttura in alluminio e bordi arrotondati. La struttura microprismatica Prisma di alta qualità del Panel Direct/Indirect assicura un livello di abbagliamento inferiore a 19 (UGR<19). L'apparecchio presenta un'efficienza luminosa di 110 lumen per Watt e una durata di 50.000 ore (L80) ed è disponibile anche con il sistema di controllo Dali.



contatto diretto

<http://www.impiantoelettricoonline.it/25800>

## Comelit Campanello connesso per una casa smart

Comelit presenta Visto Wi-Fi, il campanello connesso progettato per una casa smart, costantemente protetta e sotto controllo ovunque ci si trovi. Grazie alla Comelit Visto App, è possibile verificare visivamente chi si trova davanti alla porta di casa e consentirgli eventualmente l'accesso, indipendentemente dal luogo in cui ci si trova in quel momento. Oltre che inviare notifiche ogni qual volta venga rivelato un movimento nel raggio d'azione della telecamera, Visto si collega semplicemente alla rete Wi-Fi di casa e in questo modo invia i dati allo smartphone, per una comunicazione chiara ed immediata. Elevate performance grazie ad una telecamera HD con risoluzione video di alta qualità e Led a IR che rilevano le condizioni di bassa luminosità e regolano automaticamente il video per una migliore visuale al buio.



<http://www.impiantoelettricoonline.it/82459>

contatto diretto

## Lovato Electric Interruttori salvamotori magnetotermici

Lovato Electric ha rinnovato la propria gamma di interruttori salvamotori magnetotermici, migliorandone ulteriormente le prestazioni. La serie SM... include la protezione da cortocircuito oltre a quella termica, riducendo la necessità di relè termici e fusibili nell'impianto, risparmiando spazio e tempo di cablaggio. I salvamotori serie SM interrompono le tre fasi, contrariamente alle tipiche due dei fusibili, e svolgono la funzione di sezionatori, riducendo i componenti da inserire nel quadro: permettono l'avviamento diretto del motore e consentono la funzione bloccoporta di sicurezza, grazie agli accessori per il rimando del comando sul fronte del pannello. La serie è totalmente rinnovata in tutti i range di corrente nominale, da 0,1 sino a 100A. È disponibile in tre taglie: SM1... fino a 40A, SM2... da 34 a 63A e SM3... da 55 a 100A, entrambe con comando rotativo.



<http://www.impiantoelettricoonline.it/24162>

contatto diretto

# Rassegna stampa

## dal web



<https://www.elettricoplus.it/lovato-lab/>



[https://www.bergamonews.it/?s=lovato&post\\_type=post](https://www.bergamonews.it/?s=lovato&post_type=post)



<https://www.voltimum.it/articolo/news-costruttori/al-i-lavori-la>

<https://www.youtube.com/watch?v=UnC1yMeS288&feature=share>