

RICEZIONE TV/SAT

Progetto Sky Ready: a prova di futuro

Progettare un impianto TV/SAT predisposto anche ai servizi che verranno è un dovere di ogni professionista. Infatti, un ulteriore costo di adeguamento nuocerebbe a tutti oltre a rappresentare una pubblicità negativa per tutta la filiera.

■ A tre anni dall'avvio del progetto Sky Ready è venuto il momento di fare il punto della situazione, esplorando quali opportunità di mercato ci attendono. Un'analisi obiettiva e oggettiva, basata su dati frutto di elaborazioni serie e autorevoli, che determinano la conferma di una crescita in continuo aumento; è necessario però un cambio di atteggiamento e di prospettiva. Vediamo perché.

Il contesto di mercato

1.000.000 di condomini - 11.000.000 di unità abitative (*ISTAT)
3 milioni di famiglie vivono in condominio cablate
8 milioni di appartamenti da cablare

Area Nord Ovest

Fam. in condominio 39%
Abitazioni da cablare 2 ML

Area Nord Est

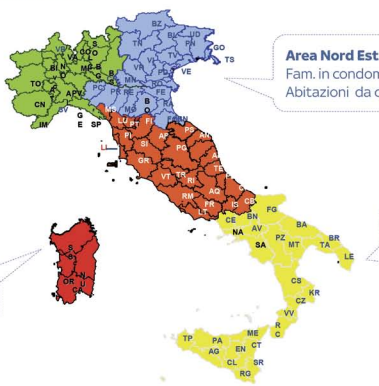
Fam. in condominio 13%
Abitazioni da cablare 1 ML

Area Centro

Fam. in condominio 27%
Abitazioni da cablare 2 ML

Area Sud

Fam. in condominio 21%
Abitazioni da cablare 3 ML



Punto di vista privilegiato

La filiera del mercato di ricezione TV/SAT ha davanti a sé un'opportunità di dimensioni importanti, dettata da una rapida evoluzione tecnologica. Un concetto ribadito anche a Bologna in occasione di All Digital.

Sky Italia, com'è noto, è un operatore multi-piattaforma: i contenuti viaggiano su satellite, digitale terrestre e broadband, in modalità on-demand. Inoltre, Sky Italia è riconosciuta dal mercato come leader tecnologico e innovatrice di nuovi servizi; solo per

citarne alcuni: nel 2005, per fruire i contenuti televisivi anche in modalità non lineare è stato introdotto il decoder MySky; nel 2006 invece, anticipando il mercato, è stata la volta delle trasmissioni in HD.

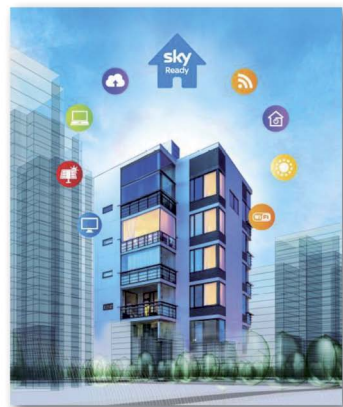
In un'intervista a Repubblica Affari&Finanza, l'Amministratore Delegato di Sky Italia Andrea Zappia ha recentemente ricordato che l'obiettivo di Sky si sviluppa su tre linee principali: la distribuzione dei contenuti, la loro produzione, lo sviluppo e la valorizzazione della filiera italiana dedicata alla produzione dei contenuti video.

Tutti questi aspetti supportano un concetto molto importante: il punto di vista privilegiato dal quale Sky Italia osserva lo sviluppo del mercato, uno sviluppo determinato anche dalle proprie strategie.

Il mercato e i trend prevalenti

L'Infrastruttura fisica Multiservizio passiva rappresenta il mezzo per veicolare i contenuti TV nelle abitazioni: per questo motivo l'impianto di ricezione e distribuzione deve essere efficace ed evoluto. Ma, guardando attentamente i dati di

I servizi offerti da Sky



- ✓ **Consulenza tecnica specializzata gratuita** per tutto il settore: Costruttori, Amministratori, Progettisti, Ingegneri, Architetti, Ditte specializzate, Elettricisti
- ✓ **Sopralluoghi** in cantiere, finalizzati alla stesura di preventivi studiati su misura per il condominio
- ✓ **Preventivi personalizzati** mettendo a disposizione la rete di installatori Sky Service
- ✓ Autorizzazione all'utilizzo del «**Logo Sky Ready**» come marchio di qualità
- ✓ Validiamo le **ultime tecnologie** a supporto della progettazione degli impianti condominiali

mercato, la situazione non sembra essere proprio questa. Gli obiettivi di Sky Italia sono certamente lo sviluppo della base abbonati, la produzione di contenuti di qualità e il costante rinnovamento della piattaforma tecnologica: obiettivi che Sky Italia vuole portare avanti insieme a tutta la filiera produttiva.

Il mercato si sta evolvendo secondo tre principi fondamentali:

- aumenta la fruizione da dispositivi mobili;
- diminuisce il consumo di contenuti lineari;
- aumenta l'utilizzo della TV on-demand.

Inoltre, si stanno affacciando sul mercato nuovi standard di qualità AV come l'UltraHD-4K e l'HDR. Per riassumere, l'esigenza del telespettatore, e non soltanto dell'abbonato, è vedere quello che vuole, quando vuole, dove vuole, ad alta qualità.

Impiantistica in crescita del 4% all'anno

Le condizioni sono favorevoli: sempre per riprendere analisi oggettive, non legate necessariamente al pensiero di Sky Italia, il rapporto congiunturale e previsionale del CRESME, il centro di ricerche e servizi delle costruzioni e dell'edilizia, rivela tre aspetti importanti:

- la velocità dell'innovazione diminuisce la vita media dei prodotti; i nuovi servizi renderanno automaticamente obsoleti impianti e dispositivi;
- gli incentivi alla riqualificazione, attraverso la leva fiscale, proseguiranno anche nel 2017;
- la progressiva crescita dell'impegno normativo e legislativo.

Per questi motivi il rapporto Cresme prevede uno scenario favorevole all'impiantistica negli edifici, con tassi medi di crescita annua superiore al 4%. Aggiungiamo anche altre condizioni favorevoli: le opere di manutenzione ordinaria e straordinaria godono di una detrazione del 50% sulle spese sostenute e l'IVA applicata a questi lavori viene ridotta al 10%, in base alla Legge di Stabilità attualmente in vigore.

I condomini da cablare e adeguare

Si presenta così una grande opportunità: quella di lavorare sugli impianti condominiali trasformando in digitale tutto quello che ancora è analogico all'interno degli appartamenti delle famiglie italiane.

Ma quali sono le dimensioni del mercato?

I condomini in Italia sono circa un milione e l'Istat ci dice che ogni condominio è composto da undici unità immobiliari, per un totale di undici milioni di appartamenti. Le stime, ottenute combinando le ricerche di mercato e i dati statistici ci dicono che circa tre milioni di famiglie vivono in un'abitazione cablata, quindi rimangono ancora da cablare e innovare otto milioni di appartamenti. Ma non solo: anche i tre milioni di appartamenti cablati dovranno adeguare il proprio impianto perché quasi obsoleto: a breve, non supporteranno più le nuove tecnologie.

..... Le condizioni sono favorevoli

Rapporto congiunturale e previsionale CRESME 2016:

- ✓ **La velocità dell'innovazione diminuisce la vita media dei prodotti:** non si tratta quindi di "vita programmata" degli impianti, quanto di obsolescenza tecnologica che muoverà più dinamicamente il mercato
- ✓ **I provvedimenti di incentivazione alla riqualificazione,** attraverso la leva fiscale, con tutta probabilità proseguiranno anche nel 2017
- ✓ Già oggi si può osservare la progressiva **crescita dell'impegno normativo e legislativo**

Per il CRESME lo scenario di mercato per l'impiantistica negli edifici è particolarmente positivo, con i seguenti tassi di crescita annui:

+4,4% nel 2016	+4,6% nel 2017	+5,5% nel 2018	+4,0% nel 2019
----------------	----------------	----------------	----------------

Il progetto Sky Ready

L'obiettivo di Sky Ready è proprio questo: favorire la filiera e dotare le abitazioni di impianti tecnologici aperti dove la TV Satellitare, il segnale Digitale Terrestre e la disponibilità di servizi interattivi Broadband possano essere integrati su un'unica piattaforma. Per raggiungere questo obiettivo è necessario creare rapporti di collaborazione nella realizzazione e nell'adeguamento di condomini dotati di sistemi evoluti per la distribuzione dei segnali digitali.

In questi ultimi tre anni di attività Sky Italia ha stretto collaborazioni con produttori di materiali, con gli installatori che li mettono in opera, con i costruttori che progettano nuove abitazioni, con ingegneri e architetti che condividono l'utilizzo di questi materiali e le soluzioni da adottare; in buona sostanza il progetto Sky Ready favorisce i rapporti di collaborazione su tutta la filiera riferita a questo tipo di impianti.

Per riassumere, Sky Ready in questi anni è diventato un progetto di consulenza tecnica, per dare un supporto soprattutto a ingegneri, architetti, installatori e amministratori raccontando a loro, con un po' di anticipo, cosa succederà in termini di evoluzione impiantistica e tecnologica.

Attraverso la rete di installatori Sky vengono effettuati sopralluoghi, elaborati preventivi, mettendo a disposizione l'utilizzo del logo Sky Ready: il successo di questa iniziativa è inaspettato, il riscontro è elevato su tutta la filiera, grazie anche ad un sito dedicato ai Condomini, con contenuti e approfondimenti che crescono ogni settimana.