

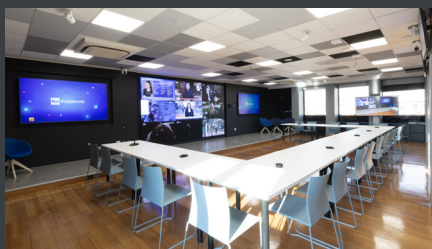
Sistemi Integrati

Audio Video e Controlli **n. 55**



UNIVERSITÀ DELLA VALLE D'AOSTA

Un nuovo polo nel segno della tecnologia con un ruolo chiave della videoproiezione. Soluzioni Epson.



RAI PUBBLICITÀ

Rinnovamento ad alto tasso tecnologico per la sede milanese. Integrazione a cura di CWS.



RISTORANTE IL TUFO

Per il ristorante affacciato su Piazza del Campo di Siena una grande esperienza sonora. Soluzioni Exhibo.

"CONNECTION RESTORED": STUDIO E PROSPETTIVA DIETRO A ISE 2025

Il tema di ISE 2025 è "Connection restored", ovvero riconnettersi con persone, tecnologie e opportunità. Un messaggio semplice nella forma, ma che cela un lavoro complesso, in cui serve studio e prospettiva. Raccontiamo perché nell'articolo di apertura.

ISE 2025 METTERE A FUOCO E TRACCIARE LA ROTTA

ISE ALLE PORTE. L'APPUNTAMENTO DA NON PERDERE PER COMPRENDERE GLI ORIZZONTI DI CAMBIAMENTO E TRACCIARE IL PERCORSO PER L'ANNO CHE VERRÀ.



**integrated
systems
europe**

4-7 FEB 2025 • BARCELONA

TUTTO SU ISE 2025

Informazioni utili sulla logistica per il viaggio e la permanenza a Barcellona, mappa della fiera, temi, sessioni formative, eventi e altro ancora. Quello che serve per arrivare preparati.

newline

UN UNIVERSO DI SOLUZIONI

2025



**integrated
systems
europe**

visitateci allo stand **2R300**

newline

NOVITÀ 2025



PIÙ DI SEMPLICI **MONITOR INTERATTIVI**, SCOPRI I **DISPLAY LED "ALL IN ONE"**

- ✓ Ampia gamma di monitor interattivi tra 55" e 98"
- ✓ Display LED e soluzioni per il digital signage
- ✓ Showroom, magazzino e service provider tecnico in Italia
- ✓ Garanzia di minimo 3 anni on-site/swap
- ✓ Soluzioni complete per il mercato education e corporate

Contattaci all'indirizzo email info_italy@newline-interactive.com o visita il nostro sito web www.newline-interactive.com/it



● EXPERIENCE
● PEOPLE
● INNOVATION
● KNOWLEDGE

OTTIENI IL TUO BIGLIETTO GRATUITO

Registrati con il codice: sistemintegrat

iseurope.org

RECONNECT WITH WONDER & **WOW**



Pronto a sfidare i tuoi sensi con un'esperienza GRANDE e virtualmente impossibile? Porta una mente aperta, occhi e orecchie e vedrai e sentirai l'impensabile. Tieni in mano il futuro della tecnologia oggi e senti la possibilità di domani. Assapora la capitale cosmopolita del mondo e il dolce profumo del successo. Riconnettiti con tutti e sei i sensi **all'ISE 2025**.

Immagina
un nuovo concetto
di videoproiezione

Visita il nostro stand a:
ISE Barcellona
4-7 febbraio 2025
Pad. 3 Stand J100



EPSON®

ISE 2025: per cominciare, parliamo di intelligenza artificiale...

 sistemi-integrati.net | YouTube: Sistemi Integrati | LinkedIn: Sistemi Integrati - Rivista tecnica B2B
Facebook: @SistemiIntegratiRivista

► Lo speaker che quest'anno terrà l' Opening Keynote sarà Brian Solis, un **futurista dell'intelligenza artificiale**, conosciuto come uno dei più grandi esperti sul tema. Il suo intervento, ha anticipato ISE, indagherà come sia possibile per il mondo AV abbracciare questa tecnologia, che promette di essere un catalizzatore di innovazione e trasformazione con impatti, per certi versi, persino difficili da immaginare.

Sarà una apertura di estremo interesse, che riprende **riflessioni** che anche qui in redazione ci siamo trovati a fare, tra colleghi e, soprattutto, nel dialogo con i tanti attori di mercato con cui abbiamo il piacere di avere come interlocutori. Come cambierà il ruolo dei system integrator man mano che l'IA automatizzerà una serie di scelte e supporterà la creazione dei progetti? Quanto le competenze in quest'ambito impatteranno sul valore della proposta al mercato e sulla competitività dei system integrator? Cosa sarà possibile fare, che oggi non è possibile fare?

Ci piace ricordare in questo editoriale questo Opening Keynote, non tanto per approfondire il tema, non è questo chiaramente lo spazio per farlo, quanto per compiacerci con voi di quanto sia un valore avere **una piazza come ISE** per parlare di questi argomenti.

Il day by day che travolge tutti noi, e troppo spesso rende difficoltoso trovare degli spazi per riflettere sui cambiamenti che avvengono nel mercato, e che a volte osserviamo promettendoci di occuparcene "il prima possibile", con una urgenza del tutto relativa. E invece questi trend, e l'AI è un esempio perfetto, stanno trasformando le cose velocemente e soprattutto con **scatti in avanti** a volte difficili da prevedere. Se non siamo noi a farli nostri in modo attivo e propositivo, sono loro a creare effetti su di noi, che finiamo per subirli a sorpresa. Se si è stati troppo distratti, si rischia di farsi male.

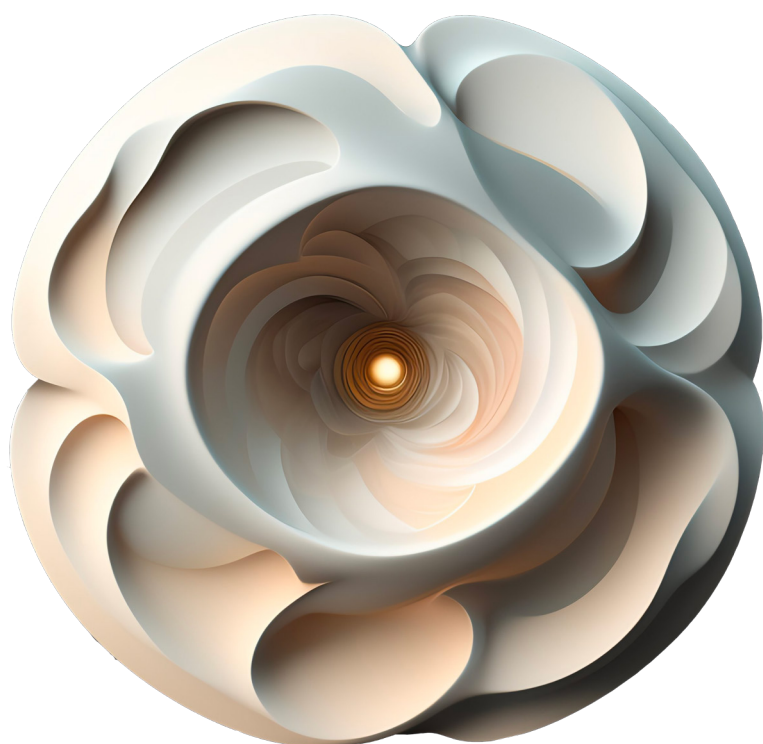
Benvenuta dunque ISE, quantomai necessaria, poiché dietro al suo brulicare di persone, ai ritmi da record tipici delle giornate in fiera, alla velocità e all'intensità che porta con sé, dietro a tutto questo, ISE rappresenta anche in un certo senso la **possibilità di fermarsi** e prendersi il tempo per parlare di intelligenza artificiale, e di tutte le altre cose di cui è fondamentale fermarsi a parlare. C'è tanto da dire e c'è tanto da ascoltare. ■

Amedeo Bozzoni



Scarica la rivista
on-line

Content



NUMERO 55

PAG. 12

CONNECTION RESTORED: STUDIO
E PROSPETTIVA DIETRO A ISE 2025.



Scopri le Schede Prodotto
di Sistemi Integrati

CONOSCERE ISE

- 14. ISE 2025: **perché fare le valigie e partire.**
- 16. L'ISE di Barcellona non fa che stupire: **intervista a Mike Blackman.**
- 19. ISE 2025: **chi possiamo incontrare?**

VISITARE ISE

- 20. Tariffe agevolate: **voli e hotel.**
- 22. La **piantina** della fiera.
- 24. Aree tematiche e **trend.**
- 28. Gli **eventi** di ISE 2025.
- 37. Qualche **info in più** su ISE...

SISTEMI INTEGRATI - www.sistemi-integrati.net

Testata registrata al Tribunale di Milano-22 marzo 2010, numero 146
n. 55, anno 18 | gennaio 2025 - Una copia: 5,00 euro
Editore: SEI COMUNICAZIONE - Via Po 120 - 20032 Cormano MI
info@seicomunicazione.it

Iscrizione al R.O.C. n° 39353 - ISSN 2239-2084

Direttore Responsabile: Amedeo Bozzoni

Hanno collaborato: Andrea Bozzoni, Valentina Bucci,

Silvia Cavenaghi, Luca Lissoni, Ilaria testa

Copertina e progetto grafico: White City Studio

Redazione: Via Po 120 - 20032 Cormano MI

Stampa: CISCRA SpA - Villanova del Ghebbo (RO)

Poste Italiane SpA - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% DCB Milano
Testata membro CEDIA dal 2009

Partner di ISE - Integrated Systems Europe



I DIRITTI DI RIPRODUZIONE DEI CONTENUTI SONO RISERVATI, IN QUALSIASI FORMA.
LA RIPRODUZIONE È CONSENTITA SOLO CON AUTORIZZAZIONE SCRITTA DELL'EDITORE.
IL MATERIALE INVIATO ALLA REDAZIONE NON VERRÀ RESTITUITO, SALVO ACCORDI SPECIFICI.
TITOLARE DEL TRATTAMENTO DATI PERSONALI RACCOLTI NELLE BANCHE DATI DI
USO REDAZIONALE E DISTRIBUZIONE POSTALE È L'EDITORE. GLI INTERESSATI POTRANNO
ESERCITARE I DIRITTI PREVISTI DAL DL 196/2003 IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI
PERSONALI, INVIANDO UN'EMAIL A INFO@SISTEMI-INTEGRATI.NET

PROTAGONISTI DEL MERCATO

- 38. **Fracarro**: tra innovazione e formazione, un forte riferimento per il mercato.
- 40. **Exhibo**: una visione customer-centric che fa del dialogo strategia di comunicazione.
- 42. La forza dell'indipendenza: **Bose Professional** punta alla leadership nel mercato italiano.
- 44. Nuove strategie di mercato di **Kramer**, tra acquisizioni e razionalizzazione.
- 46. **Maxhub**, rafforzare la brand awareness e ampliare la base clienti.
- 48. **Dahua Technology Italy**: il nostro valore aggiunto per il mercato visual.

SCHEDE SOLUZIONE

- 50. Il futuro di **Barco ClickShare** e la piattaforma Microsoft MDEP.
- 54. **Bose Professional** ControlSpace Accelerator e ControlSpace Cloud.
- 56. Display interattivo **Maxhub** XBoard V7.
- 58. **Maxhub** XCore Kit Pro, soluzione certificata Microsoft Teams per videoconferenza

- 60. **Newline** STV+, monitor Android per digital signage.
- 62. **Newline** DV+, ledwall Android all-in-one.
- 64. **Cavel**, il valore aggiunto per progettisti e system integrator.

CASE STUDY

- 70. **Università della Valle d'Aosta**: un nuovo polo nel segno della tecnologia Epson.
- 76. **RAI Pubblicità**: rinnovamento ad alto tasso tecnologico per la sede milanese. Integrazione a cura di CWS.
- 84. A Milano, una rivoluzione tecnologica con il nuovo **showroom Renord**. Tecnologia di Exertis AV
- 90. **Ristorante Il Tufo**: a Siena, una grande esperienza sonora in un luogo speciale. Tecnologia Exhibo.
- 96. **San Vito dei Normanni**: dieci trulli per una dimora con tecnologia GPON Fracarro.
- 102. Supportare, rinnovare e rivoluzionare la formazione: il valore offerto da **Newline per scuole e Università**.
- 108. **Modula**: un'azienda all'avanguardia, anche per le tecnologie multimediali.

Scopri tutti i Case Study di Sistemi Integrati



MAXHUB Interactive Flat Panel (IFP)

Con le funzionalità integrate di display touchscreen 4K, whiteboard, digital signage, computer basato su sistema operativo Windows, microfono, audio e ulteriori opzioni avanzate, i display interattivi MAXHUB forniscono una soluzione ALL-IN-ONE per supportare riunioni in presenza e da remoto.

MAXHUB IFP V7 OS

> Soluzione ALL IN ONE

- Whiteboarding, riunioni remote, condivisione dello schermo e dei contenuti sui propri device.

> Sistema a tripla camera alimentato dall'intelligenza artificiale

- Video 4K di alta qualità con inquadratura automatica, camere con tracking, gestione intelligente dell'inquadratura e miglioramento dell'immagine in caso di scarsa illuminazione.

> Esperienza audio e video premium

- 16 microfoni integrati con una copertura di 15 metri e cancellazione intelligente del rumore.
- 3 Telecamere da 50 MP con sensore e chipset ad alte prestazioni.

> Integrazione con Windows

- Il modulo PC Windows garantisce la sicurezza e migliora la compatibilità con i sistemi aziendali.



MAXHUB XCore Kit Pro

Soluzione per sale Teams Rooms di grandi dimensioni

› Perfetto per le sale Microsoft Teams

- Completamente certificato per MTR, viene fornito con Windows 11 preinstallato, garantisce una perfetta integrazione in sale riunioni di piccole, medie e grandi dimensioni.

› Supporto per doppio schermo

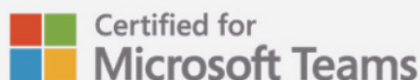
- Permette di gestire con semplicità le configurazioni a doppio schermo per videoconferenze dinamiche e condivisione di contenuti.

› Condivisione wireless dello schermo

- Condivisione dei contenuti da qualsiasi dispositivo senza cavi per flussi di lavoro fluidi.

› Garanzia di 3 anni

- Si lavora in tranquillità grazie all'affidabilità del prodotto e al supporto completo di MAXHUB.

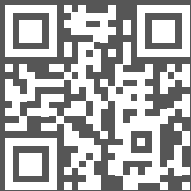


“Connection Restored”: studio e prospettiva dietro a ISE 2025

Il tema di ISE 2025 è “Connection Restored”, ovvero riconnettersi con persone, tecnologie e opportunità. Un messaggio semplice nella forma, ma che cela un lavoro complesso, in cui serve studio e prospettiva.

Nota bene...

Segui ISE anche sui social! Hashtag #ISE2025 per cercare news ed eventi.



Integrated Systems Europe, ISE 2024, si svolgerà presso Gran Via Fira Barcelona dal 4 al 7 febbraio 2025. Vai su iseurope.org e utilizza il nostro codice univoco “sistemintegrat” per la registrazione gratuita.

Quest’anno il tema di ISE è “Connection Restored”.

Un tema che si discosta dai trend specifici del momento e dalla tecnologia in senso stretto, per focalizzarsi invece sulla missione più ampia di ISE come **fiera di riferimento** del settore. Come ha evidenziato Blackman in un’intervista pubblicata nel numero 54 di Sistemi Integrati: “Questa scelta sottolinea l’importanza di riconnettersi con i colleghi, le tecnologie e le opportunità che caratterizzano il nostro settore. ISE è il contesto ideale per creare scambi significativi (...) Gli espositori e i visitatori potranno vivere momenti unici di networking, esplorare innovazioni che non possono essere replicate in un contesto virtuale e sperimentare il valore insostituibile che solo un’esperienza in presenza può dare”.

Il senso del tema è quindi chiaro: venite a ISE per **riconnettervi con colleghi, tecnologie e opportunità**.

Un messaggio semplice nella forma, ma che cela un **lavoro complesso**. Oggi, essere la fiera di riferimento per il mondo AV, in un mercato liquido, in rapida trasformazione e spesso imprevedibile, richiede **studio e**

prospettiva.

Studio, per analizzare il mercato in profondità e intercettarne i trend.

Prospettiva, per individuare le chiavi di lettura più adatte a interpretare i cambiamenti, traducendo le analisi in proposte e percorsi capaci di offrire un valore aggiunto concreto.

Quando ISE sceglie questo slogan per il 2025, lo fa con consapevolezza. Basta dare uno sguardo al programma e alle novità annunciate per capire quanto studio e prospettiva siano stati impiegati. Vogliamo offrirvi una **selezione di highlight** sull’edizione, a conferma di questa visione.

► Keynote e contenuti di punta

Il keynote speaker dell’opening keynote sarà Brian Solis, uno dei massimi esperti di **intelligenza artificiale**, una tecnologia che oggi rappresenta forse il principale motore di innovazione e trasformazione. ISE sceglie di aprire con questo tema, offrendolo come primo spunto di riflessione per accogliere i visitatori.

Anche i summit testimoniano la capacità di ISE di studiare il mercato e offrire

prospettive. Una nota interessante è che i Summit proposti negli ultimi anni sono stati costantemente rinnovati. Quest'anno, più che mai, **il programma è aggiornato e dinamico**, influenzato in modo evidente dai trend di mercato. Il contenuto si adatta ai cambiamenti, riflettendo il dinamismo del mondo AV e rispettandone le evoluzioni.

► **Gli ISE Tracks: un'esplorazione trasversale**

Una delle novità di quest'anno sono gli ISE Tracks, un nuovo approccio che permette di esplorare trasversalmente i Summit e i mercati rappresentati, seguendo temi specifici. Cinque percorsi tematici: AI, Audio, Cybersecurity, Retail, Sustainability.

Oltre alla scelta mirata degli argomenti, è interessante l'approccio metodologico: comprende quanto i ruoli degli attori del settore AV siano sempre più sfaccettati, offrendo ai visitatori **la libertà di disegnare un percorso** personalizzato.

► **Innovazione, startup e imprenditorialità**

A riprova dell'attenzione all'innovazione, alle startup e all'imprenditorialità, l'edizione

2025 ospiterà il primo **ISE Hackathon**. Per due giorni (dalle 8:00 di giovedì 6 febbraio a mezzogiorno di venerdì 7 febbraio), un team di studenti lavorerà insieme alla Fira de Barcelona per affrontare tre sfide reali nei campi della sostenibilità, dell'innovazione e della sicurezza informatica.

Gli studenti collaboreranno con professionisti e accademici provenienti da **università di prestigio**, tra cui: Università Pompeu Fabra, Universitat Politècnica de Catalunya, La Salle, Università Europea, Università Bocconi e HEC - Parigi.

Alla luce di queste iniziative, torniamo per chiudere al tema principale, "Connection Restored".

ISE vuole riconnetterci con le persone, ma anche con le tecnologie e le opportunità che il mercato offre. La formula che propone per riuscirci è pensata e articolata con attenzione. Mette in campo tante iniziative di livello. Conferma la propria piena leadership e rimane lo spazio ideale, con la sua collocazione a inizio febbraio, in apertura dell'anno, per orientarsi, interpretare il mercato e tracciare la rotta per l'anno a venire. ■



Pagina dedicata all'opening keynote di Brian Solis.



Programma dei contenuti della fiera sul sito di ISE.

La citazione sul tema
 "Le persone non comprano beni e servizi. Comprano relazioni, storie e magia" - Seth Godin, imprenditore, autore e esperto di marketing statunitense.

ISE 2025: perchè fare le valige e partire

Per ricordarvi tutti i buoni motivi per andare a ISE, quest'anno giochiamo con i proverbi e le citazioni. Nella sostanza, ci sono le ragioni di sempre ma anche quelle nuove, altrettanto valide.

 iseurope.org

► ISE 2025 promette di essere un'edizione da record. È un ritornello che torna spesso con Integrated Systems Europe, questo dell'"edizione da record"; e d'altra parte è proprio la forza di questa fiera, riuscire sempre a superare se stessa. Fatta eccezione per l'inevitabile anomalia di qualche anno fa generata dalla pandemia, ISE ogni volta torna con qualcosa di nuovo, cresce e si reinventa, porta numeri più alti e maggiore qualità.

Più che semplice, dunque, elencarvi tutti i 'buoni motivi' per cui non mancare. Lo facciamo dando un tocco di originalità, dando a ogni punto il titolo di un proverbio o di una citazione.

"Chi ben comincia è a metà dell'opera"

Per i professionisti del nostro settore, ISE è un appuntamento fondamentale per iniziare l'anno col piede giusto; farlo oggi è più che mai importante: tecnologie che cambiano rapidamente, novità trasversali come l'intelligenza artificiale che rendono tutto rinnovato, da ristudiare, da riscoprire. Mercati fluidi, dove non è facile orientarsi. In un simile panorama, **la strategia assume un ruolo fondamentale:** è necessario sapersi muovere bene perchè è più facile sbagliare, ci sono rischi più alti. Per minimizzarli ed evitare di trovarsi troppo in mano alla fortuna, diventa cruciale capire bene quello che sta accadendo, i trend in atto, individuare le novità tecnologiche che hanno un futuro da quelle destinate ad avere breve vita; diventa cruciale saper gettare le basi e direzionare il percorso. Come dicono i saggi, "Chi ben comincia è a metà dell'opera".

"Chi semina bene, raccoglie bene"

Scegliere di dedicare tre quattro giorni a un viaggio, con costi annessi, non è mai una decisione scontata. Ma investire nella formazione e nell'aggiornamento professionale è una scelta indispensabile per i professionisti del nostro campo. Le motivazioni vanno nuovamente ricercate negli scenari di mercato, così variabili e così complessi. Solo dedicando spazio allo studio e alla riflessione, impegnando poi tempo e risorse per calare ciò che si è appreso nel proprio specifico contesto, è possibile gettare le basi per muoversi nel modo migliore. Sul piano formativo, ISE si è superata quest'anno con gli **ISE Tracks**: è una delle novità di quest'anno, un

nuovo approccio che permette di esplorare trasversalmente i vari Summit proposti e i mercati rappresentati, seguendo dei temi specifici. Cinque percorsi tematici: AI, Audio, Cybersecurity, Retail, Sustainability. L'approccio metodologico rende i contenuti ancora più fruibili: i ruoli degli attori del settore AV sono sempre più variegati; in questo modo si offre ai visitatori la **libertà di disegnare un percorso personalizzato**. Un motivo in più per approfittare dell'opportunità.

“Il caso fa miracoli”

La partecipazione ad una fiera non deve limitarsi ai soli appuntamenti che ogni visitatore ha già programmato da casa, non dovrebbe essere l'occasione solo per incontrare i brand d'interesse o per partecipare agli eventi. In fiera **è importante anche “perdersi”**, approfittare del caso, cogliere l'imprevisto. La miriade di stimoli che una realtà come ISE offre è sprecata se, al di là dei piani, non ci si tuffa tra gli stand per essere trovati da un'idea, da un incontro non previsto, dai fuori-programma... Il caso fa miracoli!

“Ogni testa è un piccolo mondo”

ISE sono gli stand, ma sono anche, tanto, le persone che si possono incontrare. Nello scambio con gli altri si può attingere a conoscenze nuove, vengono idee, si condividono le prospettive. ISE è una folla di grande qualità: ci sono tutti gli attori del mercato, fuoriclasse compresi. Da un interlocutore di livello può venire **il consiglio che fa la differenza**. Le occasioni di networking in fiera si moltiplicano, sono incentivate e valorizzate. Non resta che coglierle e andare a scoprire i “piccoli mondi” di chi ci sta davanti, e lì cercare le grandi idee.

“Chi semina innovazione, raccoglie progresso.”

Da oltre 20 anni, ISE collabora con imprenditori e startup, offrendo loro l'opportunità di presentare e promuovere le loro idee innovative a esperti del settore, investitori e professionisti. Quest'anno la vocazione si concretizza in un progetto nuovo: l'**Innovation Park**, che sarà ospitato nel cuore pulsante della fiera, presso Congress Square, di fronte ai padiglioni 4, 5, 6 e 7. Pensato appositamente per imprenditori e startup, l'**Innovation Park** sarà uno spazio progettato per stimolare e valorizzare l'innovazione. 104 stand, un Pitching Stage

e un'area dedicata al matchmaking. Ogni sera, dalle 17:00 alle 19:00, saranno ospitati eventi di networking, favorendo incontri tra startup e investitori. “Chi semina innovazione, raccoglie progresso” - il titolo di questo capitolto - è una frase di Peter Drucker, uno dei padri fondatori del moderno management aziendale. L'**Innovation Park** è il capo ideale per seminare innovazione.

“Impara l'arte e mettila da parte”

Un punto di forza che anche da solo vale il viaggio a Barcellona è dato dai **keynote** e dal programma di **convegni**. Brian Solis, analista digitale, autore e visionario di fama mondiale, salirà sul palco martedì 4 febbraio per presentare il Keynote di apertura; il tema: come l'industria pro AV e dell'integrazione di sistemi può cambiare e innovare grazie agli ultimi sviluppi dell'intelligenza artificiale. Mercoledì 5 febbraio ci sarà invece il Creative Keynote dell'artista digitale Quayola, che offrirà ai visitatori di ISE una serie di approfondimenti collegandosi ai suoi progetti innovativi. Tra questi, spicca l'ipnotica esperienza di projection mapping “Arborescent” sulla Casa Batlló, che si terrà l'1 e il 2 febbraio, in concomitanza con l'inizio della fiera.

Rimandiamo all'articolo dedicato l'approfondimento dei sei Summit (dedicati ai principali settori verticali del mercato), delle Tracks sessions (sessioni di approfondimento basate su cinque aree tematiche chiave: IA, Audio, Cybersecurity, Retail e Sostenibilità), dei Business Forum (due convegni per esplorare le opportunità commerciali AV tra Europa e America Latina e le strategie di investimento AV) e le sessioni gratuite dei Live Events Stage (i palchi di AVIXA e CEDIA e i contenuti in lingua spagnola del Congresso AVIXA dei principali partner). Ma li elenchiamo qui per esaltare la **ricchezza che ISE propone**. Perché dunque venire a ISE? Questi contenuti, e la professionalità di chi li prepara e li veicola, sono un ulteriore ottimo motivo per venire a ISE, per imparare l'arte e per creare quel bacino di conoscenze a cui attingere per fare scelte consapevoli. ■



L'ISE di Barcellona non fa che stupire

Il keynote di Quayola e il potere trasformativo della tecnologia audiovisiva, l'ISE Hackathon, il festival Llum BCN 2025, la formazione professionale rinnovata in linea con i megatrend, il rapporto con la città e altro ancora. Parola a Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Europe.



► Come negli scorsi numeri, abbiamo fatto a Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Europe alcune domande per entrare nell'atmosfera della fiera. Anche questa volta, non ha tradito le nostre aspettative. Ecco cosa ci ha raccontato.

Oltre al keynote principale di Brian Solis, che si concentrerà sull'intelligenza artificiale, ci sarà un Creative Keynote dell'artista Quayola. Ce ne parla?

Absolutamente! Non vediamo l'ora di accogliere i relatori dei keynote di ISE 2025. Durante il Creative Keynote, l'artista digitale Quayola, offrirà preziosi spunti sul **processo creativo** alla base delle sue spettacolari opere d'arte digitale. La sua partecipazione si articolerà su tre momenti: il keynote, un'esperienza di projection mapping "Arborescent" su **Casa Batlló** - che siamo certi sarà di grande fascino - e una performance speciale che verrà visualizzata sullo schermo di benvenuto situato all'ingresso Sud della Fira de Barcelona Gran Via.

È una novità entusiasmante. Il lavoro di Quayola è una dimostrazione del **potere trasformativo della tecnologia audiovisiva** nel mondo delle arti creative. Il suo keynote racconterà del viaggio creativo che si cela dietro il projection mapping di Casa Batlló, un progetto che fonde visione artistica e tecnologia all'avanguardia per creare un'esperienza immersiva d'eccezione.

Cosa dobbiamo aspettarci dall'ISE Hackathon?

L'ISE Hackathon è una competizione appassionante di due giorni in cui studenti di talento e professionisti del settore si uniscono per affrontare **sfide del mondo reale**. Sessanta **studenti** che si distinguono per le loro capacità fuori dall'ordinario, selezionati per competenza e creatività, collaboreranno per sviluppare soluzioni innovative in aree chiave come la sostenibilità, l'innovazione e la sicurezza informatica.

I partecipanti lavoreranno a stretto contatto con **professionisti** provenienti dal mondo dell'istruzione nonché dai vari verticali, creando un ambiente unico che favorisce apprendimento, lavoro di squadra e problem-solving creativo. È un'opportunità straordinaria per esplorare nuove idee, sviluppare soluzioni pratiche e interagire con le più recenti innovazioni tecnologiche.

In qualità di partner di Llum BCN 2025, può raccontarci di più su questa iniziativa?

Sì, il nostro coinvolgimento con la città di Barcellona cresce ogni anno e sono lieto di annunciare che, ancora una volta, **sponsorizziamo questo festival** annuale delle arti luminose – per la precisione, è il quarto anno consecutivo. Llum BCN trasformerà il **quartiere Poblenou di Barcellona** in una **tela luminosa** di arte e tecnologia dal 7 al 9 febbraio 2025. Il festival presenterà installazioni luminose di 15 artisti e creatori professionisti, oltre a quelle di 17 università.

I visitatori di ISE 2025 avranno l'opportunità unica di immergersi nel magico mondo di Llum BCN 2025 ancor **prima dell'inizio ufficiale del festival**. La Direttrice Artistica e Artista francese Alice Labourel presenterà la sua opera, "A Tiny Bead of Pure Life", giovedì 6 febbraio alle 18:30 sullo schermo di benvenuto Access Welcome Screen presso la Fira de Barcelona Gran Via. Con un background particolare, che include competenze d'architettura e di danza classica, Labourel combina disegno, modellazione 3D, mitologia e natura per creare opere che colleghino il mondo fisico e quello virtuale.

Per quanto riguarda la formazione professionale, quali programmi offrirete quest'anno?

Quest'anno abbiamo rinnovato il programma dei contenuti per concentrarci maggiormente sui megatrend che stanno influenzando l'industria: Retail, Intelligenza Artificiale, Audio, Cybersecurity e Sostenibilità.

L'esplorazione di questi trend avviene attraverso gli **ISE Tracks**, prodotti da AVIXA, novità di ISE 2025, progettati per integrare gli **ISE Summit**. I partecipanti potranno acquisire preziose informazioni su come si sta sviluppando il mercato e su come si stanno evolvendo le applicazioni, interagendo con leader di pensiero e innovatori. L'evento favorisce il confronto e la collaborazione, e si pone l'obiettivo di dare ai partecipanti l'opportunità di capire quali sono le **strategie** per affrontare il mercato AV e la sua rapida evoluzione.

Per la prima volta quest'anno, introduciamo **opzioni flessibili di ticketing**, incluso il nuovo Content Day Pass. Questo pass offre l'accesso giornaliero ai Summit e alle Track Session aggiuntive che si svolgono lo stesso

“ Per la prima volta introduciamo opzioni flessibili di ticketing, incluso il nuovo Content Day Pass per l'accesso giornaliero ai Summit e alle Track Session, senza ulteriori costi - Mike Blackman

giorno – tutto senza ulteriori costi. Durante i primi tre giorni della fiera, le Track Sessions consentiranno ai partecipanti di seguire una conferenza e partecipare liberamente alle sessioni di loro interesse, offrendo un'esperienza di apprendimento più personalizzata e flessibile.

Il programma dei contenuti, prodotto in collaborazione con **CEDIA e AVIXA**, includerà sessioni di aggiornamento da parte di entrambe le organizzazioni. La **Smart Home Technology Conference** si terrà per tutta la durata della fiera ed esplorerà diversi temi tra cui: installazioni tecniche e design, eccellenza aziendale e tendenze future nell'integrazione della tecnologia per la casa.

Ci può parlare del programma degli ISE Summits e di come si allineano alle tendenze del mercato?

Il programma degli ISE Summit, **prodotti da AVIXA**, include: **Smart Building Summit**, che si concentrerà sulla Trasformazione Digitale dell'ambiente edificato; **AV Broadcast Summit**, invece, approfondirà il tema "Supportare i brand a esprimere la loro identità raccontando le loro storie"; **Digital Signage Summit**, che riscriverà le regole su come l'IA, la cybersecurity, i servizi gestiti e la sostenibilità stiano trasformando il digital signage; **Smart Workplace Summit**, che affronterà il tema legato agli ulteriori sviluppi del processo di digitalizzazione; **Control Room Summit**, che aiuterà a immaginare il futuro ed **Education Technology Summit**, che metterà in evidenza la didattica digitale intelligente.

CEDIA presenterà un programma di conferenze di quattro giorni. **CEDIA Smart Home Technology Conference** approfondirà argomenti come l'installazione tecnica e il design, l'eccellenza aziendale e le tendenze future, tutto nel contesto dell'integrazione della tecnologia domestica. Inoltre, il **CEDIA Workshop** offrirà sessioni pratiche su temi come i social media per gli integratori, il design thinking, la progettazione audio immersiva e la pianificazione finanziaria e operativa.

In aggiunta, ci saranno due Forum focalizzati sullo sviluppo aziendale e sugli investimenti: **Forum Europeo Latinoamericano AV**, che offrirà una piattaforma unica per i rappresentanti governativi, i leader del settore e i professionisti AV provenienti da Europa e America Latina per creare partnership strategiche, esplorare opportunità di business emergenti e stimolare l'innovazione nei settori AV e digitale e **Investor Forum**, un nuovo evento di mezza giornata, prodotto in collaborazione con Tech Barcelona, che esplorerà le opportunità di mercato e le strategie di investimento per il settore AV.

Questa è la quarta edizione a Barcellona. Come si sta sviluppando la collaborazione con Fira de Barcelona e la città di Barcellona?

La nostra collaborazione con Fira de Barcelona e la città di Barcellona continua a prosperare. Il partenariato è stato fondamentale **nel plasmare il successo dell'evento e nell'ampliare il suo impatto**. Grazie alla competenza di Fira de Barcelona nell'organizzazione di eventi di livello mondiale e all'energia vibrante e al supporto della città, siamo riusciti a creare un'esperienza che risuona profondamente con i partecipanti, rafforza la reputazione di Barcellona come hub globale per l'innovazione e consolida i legami tra la fiera e la comunità locale.

Con oltre 330 nuovi espositori, ISE è destinata a battere ancora una volta i suoi record. Cosa significa per voi raggiungere questo traguardo? Prevedete un aumento corrispondente nel numero di visitatori?

Questa sarà la nostra edizione più grande e migliore di sempre. Un traguardo che riflette

non solo l'espansione della portata dell'evento, ma anche la sua capacità di attrarre a livello globale innovatori e leader di pensiero da tutto il settore ProAV e dell'integrazione dei sistemi. Tra i nuovi espositori **ci sono attori chiave** che presenteranno tecnologie e soluzioni all'avanguardia destinate a plasmare il futuro del settore. Siamo fiduciosi che questa crescita straordinaria porterà a **un aumento corrispondente nel numero di visitatori**, poiché professionisti provenienti da tutto il mondo si riuniranno per esplorare gli ultimi sviluppi e creare nuove relazioni.

Il nuovo Padiglione 8.1 debutterà quest'anno. Cosa presenterà? Cosa lo rende una tappa imperdibile?

Il nuovo Padiglione 8.1 offrirà entusiasmanti possibilità per il settore AV. Uno degli highlight principali sarà **la nuova Esports Arena**, una tappa imperdibile per i partecipanti. Questo spazio di 1.000 metri quadrati offre un'esperienza unica per una fiera AV, combinando l'emozione dei tornei di esports dal vivo con tecnologie all'avanguardia e approfondimenti didattici. **Per quattro giorni**, i giocatori professionisti di esports si sfideranno davanti a un pubblico dal vivo, con azioni e commenti trasmessi su Twitch e visualizzati su schermi LED giganti per i partecipanti seduti sulle gradinate dell'Arena. Ogni giorno sarà dedicato a un gioco popolare diverso, per aggiungere varietà e coinvolgimento. Oltre alla competizione, l'Arena presenterà le tecnologie AV e di broadcast alla base della produzione degli esports; inoltre, ospiterà una serie di **conferenze e presentazioni** che esploreranno vari aspetti dell'industria degli esports, offrendo uno sguardo completo su questo mondo dinamico. ■



La registrazione è aperta, per assicurarti il tuo pass gratuito usa il codice "sistemintegrat".

Chi possiamo incontrare

A ISE 2025 sarà rappresentata, come sempre, tutta la supply chain. Proprio questa completezza è uno degli elementi di ricchezza che sono più apprezzati dai partecipanti. La fiera è infatti l'occasione per conoscere prodotti e tecnologie di ultima generazione, per formarsi e informarsi, ma anche per fare networking e trovare partner strategici con cui costruire nuove opportunità.

1. Integratori e installatori
2. Distributori e rivenditori
3. Produttori
4. Consulenti
5. Società di produzione eventi live
6. Sviluppatori software e programmatori
7. Studi di progettazione AV
8. Sviluppatori in ambito user experience e customer experience
9. Studi di architettura
10. Società di design

+ utenti finali

Il mercato delle soluzioni AV professionali coinvolge svariati settori verticali: corporate, didattica, eventi dal vivo, hospitality, retail e smart home. Proprio questa platea - quella dei cosiddetti 'utenti finali' - è tra quelle che sempre più, anno dopo anno, sta registrando numeri importanti in fiera.

Nel 2024 la presenza degli utenti finali è stata **un terzo dei partecipanti**. Parliamo di un 29,6% della partecipazione totale. Di questi, quasi il 60% erano nuovi partecipanti.

Si tratta spesso di team interni alle diverse aziende - per esempio l'IT - che desiderano acquisire competenza entrando nel merito dell'offerta, e in questo modo arricchire il dialogo con i propri fornitori o cercare nuove idee.

C'è poi un altro aspetto da considerare. Un potere attrattivo particolare sugli utenti finali l'avrà anche, in questa edizione, **il tema dell'intelligenza artificiale**. L'AI sarà al centro del keynote di Brian Solis (analista digitale, autore e visionario di fama mondiale), in programma per martedì 4 febbraio. Ma non solo: sarà più in generale un filo rosso che ritornerà un po' ovunque in fiera, negli stand, nei convegni.

Ci sono state evoluzioni nel più recente futuro che hanno portato l'intelligenza artificiale a diffondersi trasversalmente in tecnologie, soluzioni, installazioni. Si tratta di una rivoluzione già in atto che affascina e che spinge gli utenti finali a voler **capire come potrebbe essere sfruttata** nel proprio specifico contesto.



Pagina sito ISE dedicata agli espositori a ISE 2025

Viaggio a Barcellona: voli, hotel, trasporti per spostarsi nella città

 isehotels.bnetwork.com

ORARI DI APERTURA

Martedì 4 febbraio: 10:00 – 18:00
Mercoledì 5 febbraio: 10:00 – 18:00
Giovedì 6 febbraio: 10:00 – 18:00
Venerdì 7 febbraio: 10:00 – 16:00

LE HALL 1, 2, 3, 8.0 (AUDIO DEMO ROOM) E LA PASSERELLA SUPERIORE APRIRANNO ALLE 9:00 IN CIASCUNO DEI QUATTRO GIORNI DI ISE 2025.

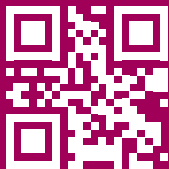
L'accesso anticipato a parti della fiera rispetto all'orario di apertura principale riduce le code all'esterno della Fira e consente una distribuzione più uniforme dei visitatori all'interno della sede ogni mattina.

ISE 2024 - THE OFFICIAL SHOW APP

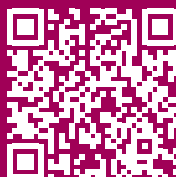
L'App ufficiale di ISE è disponibile, da gennaio 2025, su Apple App Store, Google Play e Huawei App Gallery. Chi avesse già installato l'App di ISE 2024 dovrà effettuare l'aggiornamento. Prima di entrare in fiera è necessario stampare il badge, che trovate nell'App ufficiale di ISE installata nello smartphone.

PREZZI DEL BIGLIETTO

Fino al 3 febbraio = EUR 185 IVA inclusa
Dal 4 febbraio in poi: EUR 215 IVA inclusa



Registrati gratuitamente sul sito di ISE utilizzando il codice univoco 'sistemintegrat'



L'App ufficiale dell'azienda dei trasporti di Barcellona che devi scaricare prima di andare a Barcellona



Indirizzo della Fiera di Barcellona

DALL'AEROPORTO ALL'HOTEL

► Queste informazioni sono dedicate ai visitatori e agli espositori di ISE che si trattengono a Barcellona per più di un giorno.

Fira Barcelona Gran Via è collegata molto bene con la metropolitana di Barcellona (per muoversi dalla fiera verso il centro città e viceversa) e con l'aeroporto Barcellona-El Prat, il principale della città.

Dall'aeroporto si raggiunge Plaza de España (centro città) prendendo due linee della metro: **L9** (linea arancio, direzione obbligata Zona Universitaria) **fino a Europa Fira e L8** (linea fucsia, fermata Espanya) **oppure L9 fino a Torrassa e poi L1** (linea rossa, direzione Fondo, fermata Espanya).

Dal centro città per raggiungere la fiera dovrete prendere la **linea L8** (linea fucsia, direzione Mòl·li Nou - Ciutat Cooperativa) **fino a Europa Fira**, la fermata più vicina all'ingresso di ISE.



TRASPORTI GRATUITI!

Tutti i visitatori registrati e gli espositori di ISE 2025 hanno diritto a un abbonamento gratuito di cinque giorni per treni, metropolitana e autobus di Barcellona.

I pass sono validi per 120 ore dal primo utilizzo, compreso per un viaggio di andata e ritorno dall'aeroporto alla città.

È possibile ritirare il pass:

- nelle sale di ritiro bagagli del Terminal 1 e del Terminal 2B;
- in Plaça Espanya (FGC);
- all'interno dell'accesso Sud, Est e Nord della Fira.

È sufficiente mostrare il badge ISE, stampato o nell'app. Può essere rilasciato un solo pass per persona.

Luoghi e orari di ritiro

- aeroporto T1/T2B - sale ritiro bagagli: domenica 2/2 e lunedì 3/2, ore 09:00 ÷ 20:00; martedì 4/2, ore 07:00 ÷ 12:00;
- Plaça Espanya - FGC: martedì 4/2 e mercoledì 5/2, ore 07:00 ÷ 13:00; mercoledì 5/2: 07:00 ÷ 13:00;
- all'interno della Fira, per tutta la durata di ISE 2025.

DALL'AEROPORTO ALLA FIERA

► Chi vuole raggiungere la fiera dall'aeroporto, vuoi perché visita la fiera in giornata oppure perché andrà in hotel a fine giornata, deve prendere nel terminal dell'aeroporto di Barcellona-El Prat la **L9** (linea arancio, direzione obbligata Zona Universitaria) **fino a Fira**.

Sceso dalla metro (la stazione si trova proprio sotto la hall di ingresso della fiera) dovrà solo prendere le scale mobili oppure l'ascensore per raggiungere i tornelli di ingresso a ISE che si trovano al piano superiore (piano terra).

Nella stessa hall si trovano anche il servizio guardaroba per depositare i bagagli.

Terminata la visita in fiera, per raggiungere il centro città da Europa Fira si dovrà prendere la **L8** (linea fucsia, fermata Espanya) oppure **L9** fino a Torrasa e poi **L1** (linea rossa, direzione Fondo, fermata Espanya).

Da tenere presente che la metrò direzione centro conviene prenderla dalla stazione Europa Fira distante circa 150 metri dall'uscita della fiera; se si prendete la metro dalla stazione Fira, invece, che si trova al piano -1 della hall d'ingresso (quella che collega l'aeroporto) si dovrà poi cambiare linea a Europa Fira.

DALL'HOTEL ALLA FIERA

► La prima cosa da fare se vi trattenete a Barcellona per più giorni e, perché no, anche per il fine settimana, è scaricare l'App ufficiale dell'azienda dei trasporti di Barcellona (trovate in questa pagina il QR-Code con il link diretto alla pagina web).

Dal centro città per raggiungere la fiera dovrete prendere la **linea L8** (linea fucsia, direzione Moll Nou - Ciutat Cooperativa) **fino a Europa Fira**, la fermata più vicina all'ingresso di ISE.

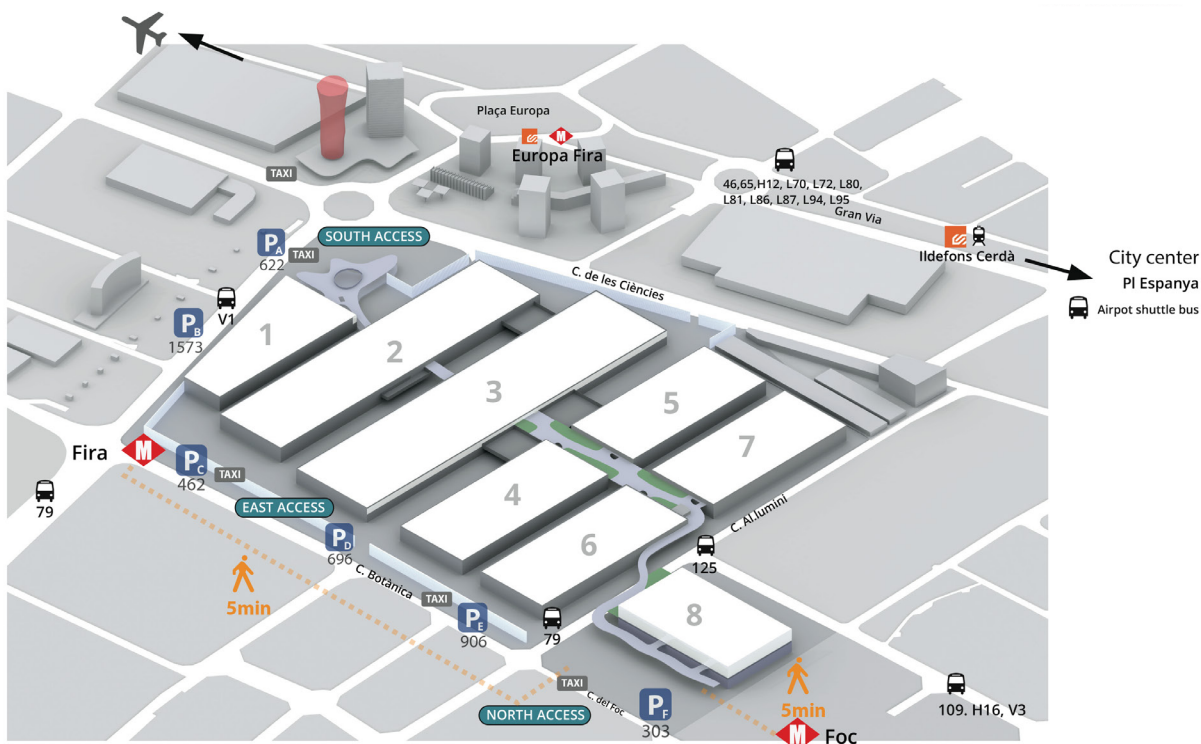
La rete dei trasporti di Barcellona è composta da 12 linee metropolitane, 6 linee di tram e autobus. Se rimarrete anche durante il fine settimana e volete spostarvi per la città con i mezzi pubblici vi consigliamo di acquistare la **Card Hola Barcelona, disponibile per un periodo da 2 a 5 giorni, costo da 16,62 a 38,76 Euro** per viaggiare in modo illimitato sul sistema di trasporto pubblico di Barcellona (metropolitana, autobus, tram), **compreso il collegamento con l'aeroporto**. Il costo di un biglietto singolo, invece, è di Euro 2,55 ed è valido per 75 minuti. ■



Altre mappe utili su Fira de Barcelona. Spostamenti, trasporti, distanze dei diversi percorsi



Portale di Bnetwork (partner ISE) per trovare l'hotel più adatto alle proprie esigenze.



Distance from/to airport 12km
Distance from/to city center 2,5 km

Address:
Fira Gran Via (North Access)
C/ Foc, 37
08038 Barcelona

Fira Gran Via (South Access)
Av. Joan Carles I, 64
08908 L'Hospitalet de Llobregat

Mappa di ISE 2025

La mappa di ISE 2025, per orientarsi nei grandi spazi di Fira Barcelona Gran Via. Quest'anno fra le numerose novità, ricordiamo l'apertura dell'ingresso nord (Metro Foc, L10). Nei QR Code le mappe in PDF della metro e dei bus di Barcellona.



**Mappa in PDF
della metro
di Barcellona**

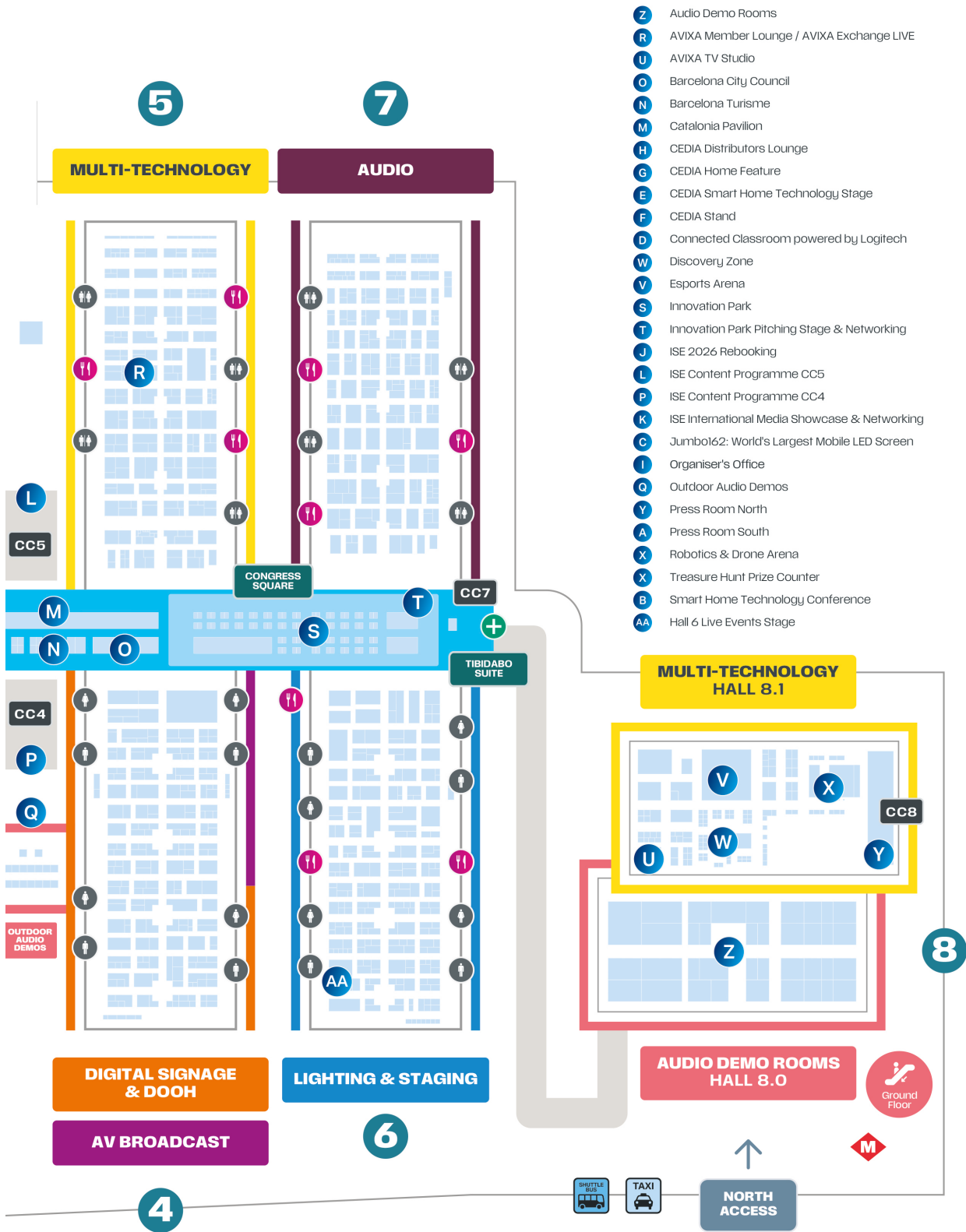


SMART MAP
metro di
Barcellona e
App TMB dei
trasporti pubblici



**Mappa in PDF
dei bus
di Barcellona**





ISE 2025: le aree tematiche

ISE 2025 è suddivisa in aree tematiche per consentire ai visitatori di individuare rapidamente gli espositori di proprio interesse. L'area Multi-Technology, cuore di ISE, ospita i brand di riferimento che presidiano più mercati verticali con una moltitudine di tecnologie.

 iseurope.org

1

AUDIO

HALL 7,8.0 (demo room)

I mercati

- Concerti & Eventi
- Home Cinema/Multimedia
- Auditori, Sale Conferenze
- Musei, Uffici, Luoghi di Culto
- Retail, Flagship Store
- Home Cinema/Multimedia

Elementi chiave

- Intelligibilità del parlato
- Tecnologia beamforming
- Suono immersivo
- NGA, Next Generation Audio
- Intelligenza Artificiale
- Tecnologia nascosta

Trend tecnologici

- Intelligenza artificiale
- Audio over IP
- Rete Dante
- Standard AES67
- Interfaccia comune
- Controllo con App
- Soluzioni scalabili

2

AV BROADCAST

HALL 4

I mercati

- Broadcasting
- Corporate Communication
- Live Stage
- Museale, Retail, Flagship Store

Elementi chiave

- Set virtuali
- VR e AR, Smart glasses
- Digital Platform
- Media server
- Streaming AV
- Visione stereoscopica

Trend tecnologici

- Soluzioni scalabili
- Flussi di lavoro cloud based
- Metaverso
- Interattività multisensoriale
- Tracking equipment
- Codec a bassa latenza
- Soluzioni scalabili
- Intelligenza artificiale

3

DIGITAL SIGNAGE & DOOH

HALL 4

I mercati

- Servizi di pubblica utilità
- Retail
- Banche
- Ristorazione
- Pubblicità
- Turismo

Elementi chiave

- Eco-sostenibilità
- Manutenzione ridotta
- Produzione contenuti
- Controllo remoto
- Comunicazione personalizzata
- Experience cliente finale

Trend tecnologici

- Tecnologia e-paper
- Videoproiettori compatti
- Videowall pieghevoli
- Monitor con batteria ricaricabile
- Controllo con App
- Realtà aumentata (AR)
- Intelligenza artificiale



Video ISE
presentazione area
AUDIO in lingua
italiana



Video ISE
presentazione area
DIGITAL SIGNAGE
& DOOH in lingua
italiana

4

**LIGHTING
& STAGING**

HALL 6

I mercati

- Live Event
- Teatri
- Auditori
- Produzioni video

Elementi chiave

- Scenografie flessibili, effetto wow
- Soluzioni scalabili
- Allestimenti rapidi e affidabili

Trend tecnologici

- Eco-sostenibilità
- Ledwall trasparenti, curvi
- Proiezione edge-blending e mapping
- Pannelli tailor made per una connettività integrata a prova di errore

5

MULTI-TECHNOLOGY

HALL 3, 4, 5

Gli espositori

Gli espositori

L'area Multi-Technology rappresenta il cuore di ISE.

Il visitatore troverà brand importanti, di riferimento nell'Audio Video, che presidiano il mercato con soluzioni trasversali che condividono più verticali.

Fra gli espositori della Multi-Technology Zone citiamo Crestron, Lang, Kramer, Samsung, LG, Epson, Sharp/NEC, Panasonic, Absen, Christie, Harman, Shure e QSC.

6

**RESIDENTIAL
& SMART BUILDING**

HALL 1, 2

I mercati

- Residenziale: Condomini, Villaggi, Ville, Strutture di Hospitality
- Commerciale: Uffici pubblici e privati, Aree commerciali, Showroom

Elementi chiave

- Soluzioni green
- Adeguamenti futuri a costi contenuti
- Infrastruttura multiservizio
- Servizi a valore aggiunto
- Efficienza energetica
- Sicurezza e Controllo Remoto

Trend tecnologici

- 5G e IoT
- Assistente personale
- Servizi di videosorveglianza
- Realtà Virtuale/Aumentata
- Piattaforme tecnologiche integrate: home+automotive



Video ISE presentazione area
UNIFIED COMMUNICATIONS in
lingua italiana

7

UNIFIED COMMUNICATIONS & EDUCATION TECHNOLOGY

HALL 1, 2

UNIFIED COMMUNICATIONS

I mercati

- Attività pubbliche e private, dalle PMI alle Multinazionali
- Smart working
- Co-Working

Elementi chiave

- User experience
- Intelligenza Artificiale
- Incremento della produttività
- Condivisione dei contenuti
- Ottimizzazione delle risorse condivise

Trend tecnologici

- Plug & Play
- Regia video automatica
- Tecnologia Beamforming
- AV Over IP
- Video analisi
- Intelligenza artificiale
- Servizi evoluti di collaboration

EDUCATION TECHNOLOGY

I mercati

- Scuole di ogni ordine e grado
- Centri di Formazione
- Attività di training in azienda

Elementi chiave

- User experience
- Comunicazione intelligibile
- Condivisione dei contenuti
- Software che facilitano l'apprendimento

Trend tecnologici

- Plug & Play
- Tecnologia optical bonding
- Sistema operativo Android
- Tecnologia Beamforming
- SoC ad alte prestazioni
- Slot SDM
- Intelligenza artificiale

ISE SOUND EXPERIENCE

HALL 8.0 tra HALL 3 e 4 (area outdoor)

Sale demo indoor

Nel padiglione 8 verranno allestite numerose sale demo da espositori specializzati.

Le sale demo sono state introdotte due anni fa, un progetto sviluppato a stretto contatto con un gruppo di aziende leader nel settore audio e hanno riscontrato un successo inaspettato di visitatori

Area demo indoor

Fra i padiglioni 3 e 4 sarà allestita un'area all'aperto dove le aziende specializzate in soluzioni audio outdoor, residenziali e commerciali, si alterneranno per effettuare sessioni demo ai visitatori.

TOUR FRACCARRO 2025

**Facciamo il punto
sugli impianti
tecnologici
del futuro**

Un'occasione unica
di formazione
e aggiornamento
per scoprire come restare
competitivi in un mercato
in continua evoluzione.

Attestato di partecipazione
da ente certificato.

TAPPE 2025

Lamezia Terme	14 febbraio
Palermo	25 febbraio
Catania	26 febbraio
Cagliari	4 marzo
Olbia	5 marzo
Bari	12 marzo
Gallipoli	13 marzo

Napoli	18 marzo
Potenza	19 marzo
Salerno	20 marzo
Ancona	25 marzo
Chieti	26 marzo
Bologna	8 aprile
Firenze	9 aprile

Roma	10 aprile
Padova	14 maggio
Pordenone	15 maggio
Torino	27 maggio
Milano	28 maggio
Brescia	29 maggio

Informazioni
e biglietti



fracarro.com



Summit, keynote conferenze e stage: il 'content program' di ISE 2025

Il programma di conferenze organizzate da ISE sono un valido supporto per chi desidera aggiornarsi sui trend emergenti. Per l'edizione di quest'anno segnaliamo le sessioni megatrends, dedicati a cinque diversi temi: AI, Audio, Cybersecurity, Retail e Sostenibilità. Non mancano, come sempre, le attività di formazione di Cedia e Avixa e le rispettive sessioni per il conseguimento delle certificazioni. Il taglio del nastro, all'ingresso sud, è fissato per martedì 4 febbraio poco prima dell'apertura della fiera.

iseurope.org/content-programme

► Il Content Program dell'edizione 2025, prodotto da Avixa, Cedia e ISE, è composto da Keynote, Summit, Conferenze e Sessioni di aggiornamento professionale, questi ultimi relizzati nei padiglioni 2, 3 e 6 in aree dedicate dotate di palco relatori. Come vedremo in questo articolo e nelle tabelle allegate, nello

specifico il programma si compone di:

- **sei summit, con biglietto d'ingresso**, dedicati ai principali settori verticali del mercato;
- **Tracks sessions**: sessioni di approfondimento basate su cinque aree tematiche chiave: IA, Audio, Cybersecurity, Retail e Sostenibilità;
- **Business Forum**, due convegni per esplorare le opportunità commerciali AV tra Europa e America Latina e le strategie di investimento AV.
- **le sessioni gratuite** dei Live Events Stage, i palchi di AVIXA e CEDIA e i contenuti in lingua spagnola del Congresso AVIXA dei principali partner.

Day pass e All-Conference pass per accedere al Content Programm

I Day Pass ISE consentono di accedere a tutti i Summit e le Track Session che si svolgono in un solo giorno.

Per accedere a Cedia Smart Home Conference è necessario dotarsi di un Cedia Day Pass, per assistere alla conferenza di un giorno. oppure un CEDIA Pass, qualora sia necessario frequentare più volte la stessa conferenza nei tre giorni programmati.

Se si desidera accedere a tutti i Summit, alle Track Session e alla Smart Home Technology Conference conviene acquistare un All-Conference Pass

Infine, il Forum AV Europeo-Latino Americano, l'Investor Forum e i Cedia Workshop richiedono uno specifico biglietto d'ingresso.

ISE 2025: OPENING KEYNOTE A BRIAN SOLIS, FUTURISTA DELL'AI, MARTEDÌ 4 FEBBRAIO, 13:00

Brian Solis, analista digitale, autore e visionario di fama mondiale, salirà sul palco di ISE 2025 martedì 4 febbraio per presentare il Keynote di apertura.

Noto per le sue profonde intuizioni sull'intersezione tra tecnologia, business e cultura, Solis condividerà la sua visione su come l'industria pro AV e dell'integrazione di sistemi possa cambiare e innovare grazie agli ultimi



sviluppi dell'intelligenza artificiale (AI).

Solis, responsabile dell'innovazione globale presso la piattaforma cloud ServiceNow, è stato nominato 'Top AI Leader' per il 2024 da Rethink Retail, che lo ha riconosciuto come pioniere dell'integrazione dell'AI.

Nel suo Keynote di apertura di ISE 2025, Solis esplorerà **il futuro dello sviluppo tecnologico guidato dall'IA**, le opportunità e le sfide per il settore pro AV e dell'integrazione di sistemi e il ruolo che ognuno di noi svolge nel plasmare il futuro. Solis approfondirà il motivo **per cui l'automazione è diventata lo standard piuttosto che l'obiettivo**, perché l'incremento è la chiave per distinguere le aziende e come i leader possono coltivare la mentalità necessaria per sbloccare il potenziale di diventare un'organizzazione AI-first, in crescita esponenziale.

Il keynote affronterà anche i punti dolenti del settore, come **l'inerzia, la perdita di contatti aziendali e i sistemi obsoleti**, fornendo soluzioni che ripristinano le connessioni e guidano il progresso.

ISE 2025: CONFERENZE, FORUM e STAGE			
QUANDO		COSA	DOVE
MARTEDÌ 4	10:30 ÷ 18:30	SMART BUILDING SUMMIT ISE Welcome to the Digital Transformation of the Built Environment	Room CC5.1
MARTEDÌ 4	10:30 ÷ 14:00	INVESTOR FORUM ISE Innovating the Future: Investing in tomorrow's AV and systems integration innovations today	Room CC5.3
MARTEDÌ 4	10:30 ÷ 18:30	SMART HOME TECHNOLOGY CONFERENCE ISE Broaden your knowledge, improve your skills, develop your business	Room CC1
MARTEDÌ 4	11:00 ÷ 17:00	LIVE EVENTS STAGE ISE Three days of programming about the live touring world.	Stand 6B100 - Free to attend
MARTEDÌ 4	10:30 ÷ 18:30	SMART HOME TECHNOLOGY STAGE. With dozens of free sessions, the Smart Home Technology Stage offers an abundance of valuable info...	Stand 2F350 - Free to attend
MARTEDÌ 4	10:00 ÷ 17:30	AVIXA XCHANGE LIVE Interactive sessions covering AI, CTS, Cybersecurity, Digital Signage, Wellness and much more	Stand 3R150 - Free to attend
MERCOLEDÌ 5	10:30 ÷ 14:30	DIGITAL SIGNAGE SUMMIT ISE Rewriting the Rules – How AI, cybersecurity, managed services and sustainability are disrupting digital signage	Room CC4.1
MERCOLEDÌ 5	10:30 ÷ 17:00	AV BROADCAST SUMMIT ISE Empowering Brands to Tell Their Stories	Room CC5.2
MERCOLEDÌ 5	14:00 ÷ 18:00	EDUCATION TECHNOLOGY SUMMIT ISE Intelligent Digital Learning	Room CC5.1
MERCOLEDÌ 5	10:30 ÷ 14:00	EUROPEAN LATIN AMERICAN AV FORUM High-tech innovation in Europe and Latin America is forging unprecedented opportunities for collaboration and commerce ...	Room CC5.3
MERCOLEDÌ 5	10:30 ÷ 18:30	SMART HOME TECHNOLOGY CONFERENCE ISE Broaden your knowledge, improve your skills, develop your business	Room CC1
MERCOLEDÌ 5	11:00 ÷ 17:00	LIVE EVENTS STAGE ISE Three days of programming about the live touring world.	Stand 6B100 - Free to attend
MERCOLEDÌ 5	10:30 ÷ 18:30	SMART HOME TECHNOLOGY STAGE. With dozens of free sessions, the Smart Home Technology Stage offers an abundance of valuable info...	Stand 2F350 - Free to attend
MERCOLEDÌ 5	10:00 ÷ 17:30	AVIXA XCHANGE LIVE Interactive sessions covering AI, CTS, Cybersecurity, Digital Signage, Wellness and much more	Stand 3R150 - Free to attend
GIOVEDÌ 6	10:30 ÷ 18:00	SMART WORKPLACE SUMMIT ISE More Steps on the Digitalisation Journey	Room CC4.1
GIOVEDÌ 6	14:00 ÷ 18:15	CONTROL ROOMS SUMMIT ISE Imagining the Future	Room CC5.1
GIOVEDÌ 6	10:30 ÷ 18:30	SMART HOME TECHNOLOGY CONFERENCE ISE Broaden your knowledge, improve your skills, develop your business	Room CC1
GIOVEDÌ 6	11:00 ÷ 17:00	LIVE EVENTS STAGE ISE Three days of programming about the live touring world.	Stand 6B100 - Free to attend
GIOVEDÌ 6	10:30 ÷ 18:30	SMART HOME TECHNOLOGY STAGE. With dozens of free sessions, the Smart Home Technology Stage offers an abundance of valuable info...	Stand 2F350 - Free to attend
GIOVEDÌ 6	10:00 ÷ 17:30	AVIXA XCHANGE LIVE Interactive sessions covering AI, CTS, Cybersecurity, Digital Signage, Wellness and much more	Stand 3R150 - Free to attend
VENERDÌ 7	10:30 ÷ 18:00	CEDIA WORKSHOP All-day, hands-on workshops	Room CC1
VENERDÌ 7	10:00 ÷ 14:00	AVIXA XCHANGE LIVE Work will take over the stage to facilitate conversations around AV career opportunities	Stand 3R150 - Free to attend
VENERDÌ 7	10:30 ÷ 14:00	SMART HOME TECHNOLOGY STAGE. With dozens of free sessions, the Smart Home Technology Stage offers an abundance of valuable info...	Stand 2F350 - Free to attend
VENERDÌ	11:00 ÷ 13:30	LIVE EVENTS STAGE ISE Three days of programming about the live touring world.	Stand 6B100 - Free to attend



Scopri i
Megatrend Tracks
di ISE 2025



Scopri
ISE Hackathon

ISE Tracks, megatrend

Prima di entrare nei dettagli dei summit e conferenze in programma, torna utile capire perché e come sono stati concepiti gli ISE Tracks, una novità di ISE 2025, che si affiancano ai summit, anzi ne sono parte integrante.

ISE ha definito cinque argomenti di grande importanza (megatrend/temi/verticali d'attualità) per dare l'opportunità ai visitatori interessati di assistere, in ognuno dei summit in programma, solo agli speech dedicati a questi argomenti.

Da martedì a giovedì, all'interno dei Summit, si terranno sessioni di esperti del settore sui seguenti argomenti: AI, Audio, Cybersicurezza, Retail, Sostenibilità

Un ISE Content Day Pass dà accesso a tutti i Summit e alle sessioni di track che si svolgono quel giorno.

Passiamo ora alla descrizione dei Summit e delle Conferenze in programma.

Smart Building Summit ISE Martedì 4, dalle 10:30 alle 18:30 Room CC5.1

La trasformazione digitale è di grande importanza per molti tipi di imprese. Un'area chiave, ma talvolta trascurata, della trasfor-



mazione digitale è l'edificio stesso.

Lo Smart Building Summit di quest'anno illustrerà come la trasformazione digitale negli edifici viene realizzata attraverso l'integrazione delle tecnologie informatiche e operative e discuterà le best practise.

Investor Forum ISE Martedì 4, dalle 10:30 alle 14:00 Room CC5.3

Il mercato internazionale dell'audiovisivo è un settore commerciale interessante per gli investimenti di capitale in startup e imprese consolidate. Questa nuova conferenza di mezza giornata, realizzata in associazione con Tech Barcelona (un'associazione privata indipendente senza scopo di lucro), esplorerà le opportunità di mercato e le strategie di investimento per il settore AV.



Smart Home Technology Conference ISE Martedì 4, Mercoledì 5, Giovedì 6 dalle 10:30 alle 18:30, Room CC1

Alla SmartHome Technology Conference CEDIA approfondirà diverse aree tematiche, tra cui l'installazione e la progettazione tecnica, l'eccellenza commerciale e le tenden-

CREATIVE KEYNOTE A QUAYOLA, ARTISTA DIGITALE, 5 FEBBRAIO ORE 15:30

Quayola, artista digitale di riferimento nel panorama globale, sarà protagonista a ISE 2025 in tre diversi momenti:

- **come speaker durante il creative keynote** in programma mercoledì 5 febbraio alle 17:30 presso l'ISE Show Floor Stage nella Hall 4;

- **quando verrà proiettata la sua opera "Arborescent"**



sulla facciata di Casa Batlló, l'1 e 2 febbraio;

- **quando il mega schermo posizionato all'ingresso sud** della Fira Barcelona visualizzerà la sua opera "Promenade".

«In Arborescent ho cercato di identificare, catalogare e ricostruire digitalmente una varietà di specie arboree. Mi interessa studiare come crescono e capire come rispon-

dono agli stimoli artificiali». Quayola spiega: «La facciata di Casa Batlló diventa lo spazio fisico/digitale su cui si radicano le simulazioni, in quanto **gli elementi architettonici diventano ancora per generare geometrie botaniche, linee e punti che determinano la struttura di crescita delle piante**».

ISE collabora nuovamente con Casa Batlló per presentare uno straordinario spettacolo di projection mapping sullo storico monumento di Barcellona. Dopo i precedenti mapping di Refik Anadol nel 2023 e di Sofia Crespo nel 2024, Casa Batlló ha nuovamente invitato un artista di fama a trasformare l'iconica facciata di Gaudí in una tela per un'opera esclusiva ispirata alla visione creativa dell'architetto.

Il lavoro di Quayola è stato esposto in molte istituzioni prestigiose in tutto il mondo, tra cui il V&A Museum di Londra, il Park Avenue Armory di New York, il National Art Center di Tokyo, l'UCCA di Pechino, il How Art Museum di Shanghai, il SeMA di Seoul, il Palais de Tokyo di Parigi, l'Ars Electronica di Linz, il Sonar Festival di Barcellona e il Sundance Film Festival. Nel 2013, Quayola è stato premiato con la Golden Nica ad Ars Electronica.

NOVITÀ 2025: ISE TRACKS			
MEGATREND e TEMI DI MERCATO	DESCRIZIONE	QUANDO	DOVE e PERCHÈ
AI	L'intelligenza artificiale potrebbe innescare una rivoluzione paragonabile a quella di personal computer, telefoni cellulari e internet. Alcuni la paragonano addirittura all'invenzione dell'elettricità e alla scoperta del fuoco.	Da martedì 4 a giovedì 6 febbraio, orari vari. <i>Tutti i dettagli a questo link.</i>	Live Events Stage - Hall 6 CC4.1 - CC5.1 - CC5.2 Gli ISE Tracks, novità di ISE 2025, sono sessioni contenute all'interno di tutti gli eventi organizzati da ISE, AVXA e CEDIA: dai Summit ai Keynote, dai Talk ai Live Event Stage. Sono stati pensati per agevolare la scelta di quei visitatori interessati all'approfondimento dei megatrend e dei temi di mercato più attuali.
AUDIO	L'audio è ovunque. È al centro di tutto ciò che facciamo, si tratti di collaborare al lavoro, visitare un evento dal vivo o rilassarsi a casa. È un mezzo essenziale per trasmettere informazioni ed emozioni.		
CYBERSECURITY	L'hacking è un business in rapida crescita: attacchi ransomware e gravi violazioni di dati sono in costante aumento. Ogni impresa e ogni individuo sono a rischio: le dimensioni non garantiscono l'immunità.		
RETAIL	Il mercato dei retail rappresenta uno dei focus principali di ISE 2025. Questo mercato ha reagito dopo il periodo negativo causato dalla pandemia e sta diventando uno dei principali verticali dell'AV, motore dell'innovazione e del commercio.		
SOSTENIBILITÀ	L'impegno per gli obiettivi di sostenibilità economica, ambientale e sociale è fondamentale per la pianificazione dei modelli aziendali moderni. La riduzione dell'impronta ambientale e la conservazione delle risorse non sono più un'opzione, ma una necessità imprescindibile per "i profitti, le persone e il pianeta".		

ze future, il tutto nel contesto dell'integrazione della tecnologia domestica.



L'intelligenza artificiale e la sicurezza informatica sono temi chiave del programma e i partecipanti avranno l'opportunità di partecipare a una serie di workshop e corsi giornalieri condotti da esperti.

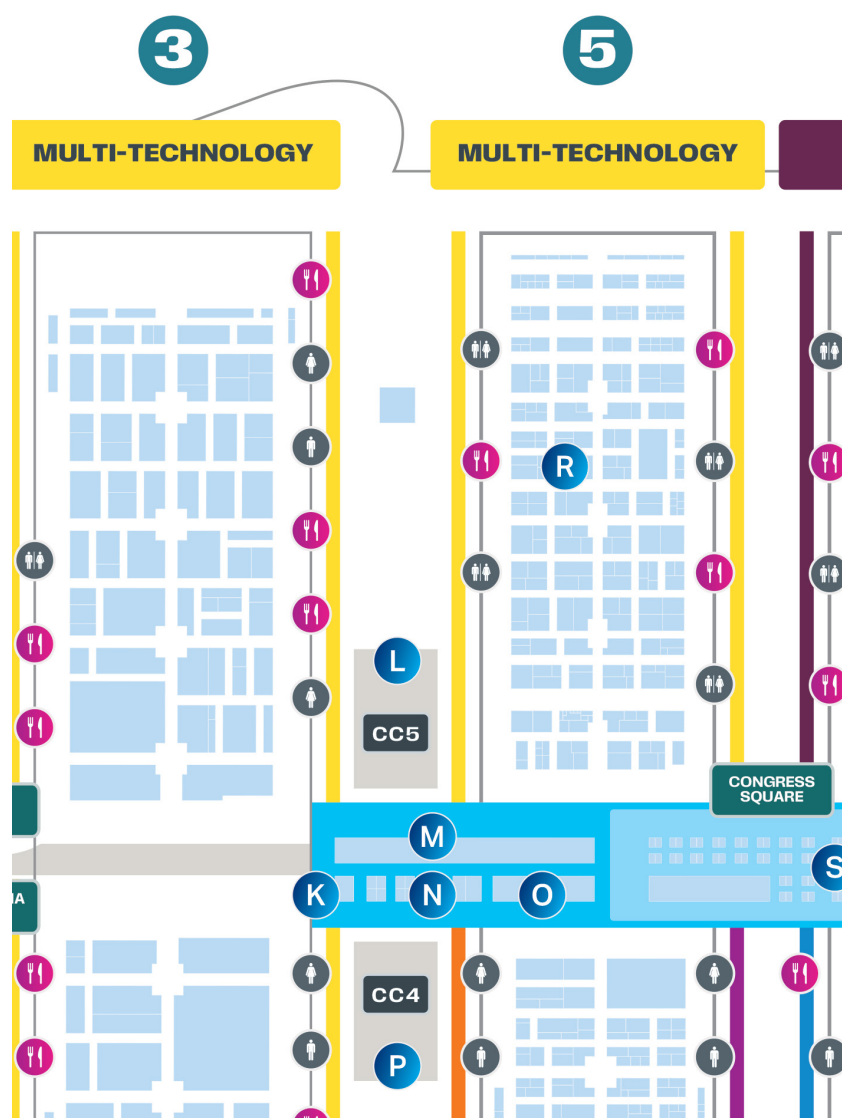
Digital Signage Summit ISE
Mercoledì 5, dalle 10:30 alle 14:30
Room CC4.1



Il Digital Signage è di importanza critica per le aziende, richiede piattaforme e soluzioni stabili, sicure, robuste, non da ultimo, sostenibili. L'industria del Digital Signage deve adattare i modelli di business, le offerte e la tecnologia a questi diversi requisiti, mentre il settore passa al "signage as a service".

Per oltre un decennio, il DSS ISE ha definito il tono e l'agenda di ogni nuovo anno del mercato di Digital Signage.

Il keynote di apertura, i Summit e le conferenze si tengono in sale dedicate, nello specifico nelle Room CC4 e CC5. Per accedere è necessario salire al piano sopraelevato della fiera, dove si trova il tapis roulant che collegare i diversi padiglioni.



ISE 2025: EVENTI e KEYNOTE		
QUANDO	COSA	DOVE
MARTEDÌ 4 10:00	THE OFFICIAL OPENING OF ISE 2025	South Entrance
MARTEDÌ 4 13:00 ÷ 13:45	ISE OPENING KEYNOTE - Brian Solis, Rethinking organisations for an AI-defined future	Room CC4.1
MERCOLEDÌ 5 17:15	ISE CREATIVE KEYNOTE - Multimedia artist Quayola to give Creative Keynote and performances at Casa Batlló and Fira	Hall 4, ISE Show Floor Stage
GIOVEDÌ 6 16:00	STAND DESIGN AWARDS	Hall 2, Cedia Smart Home Tech Stage

AV Broadcast Summit ISE
Mercoledì 5, dalle 10:30 alle 17:00
Room CC5.2

Il mondo dell'AV broadcast è il luogo in cui le aziende e i marchi creano i propri contenuti emozionanti e li trasmettono direttamente agli occhi dei loro consumatori, dei loro partner e dei loro investitori.

L'AV Broadcast Summit esplorerà il modo in cui le tecnologie più interessanti e innovative del mondo del cinema, dei giochi e della televisione vengono utilizzate per generare contenuti video che entusiasmano il pubblico di tutto il mondo.



guardio. Le aziende hanno accolto la modalità BYOD, hanno implementato strategie di lavoro ibride e hanno incorporato l'IA come soluzione quasi onnipresente; nel frattempo stanno accogliendo altre tecnologie emergenti e soluzioni di servizio nella forza lavoro distribuita e negli ambienti di lavoro di oggi.

In questo Summit scoprirete come rivoluzionare il processo decisionale grazie agli approfondimenti basati sui dati, ascolterete i migliori casi di utilizzo dell'IA e scoprirete i temi e le tendenze più recenti della trasformazione digitale del luogo di lavoro.



Control Room Summit ISE
Giovedì 6, dalle 14:00 alle 18:15
Room CC5.1

Mentre la tecnologia continua a evolversi a un ritmo senza precedenti, il ruolo delle sale di controllo sta subendo una profonda trasformazione.

Questo summit approfondirà il modo in cui l'intelligenza artificiale (AI) e altri progressi stanno rimodellando il modo in cui le sale di controllo operano. Esplorerà il potenziale della realtà aumentata (AR) e della realtà virtuale (VR) per fornire esperienze di formazione coinvolgenti e migliorare la collaborazione tra gli operatori. Sarà anche l'occasione per discutere il futuro rapporto tra l'operatore digitale e quello umano.



Education Technology Summit ISE
Mercoledì 5, dalle 14:00 alle 18:00
Room CC5.1

Qual è il futuro dell'apprendimento in un mondo sempre più dominato da algoritmi e automazione?

Education Technology Summit analizzerà come offrire un apprendimento digitale veramente intelligente. L'intelligenza non è insita negli strumenti che utilizziamo. Una buona progettazione dell'apprendimento, processi aziendali efficaci e un impegno per l'equità e la sostenibilità sono tutti elementi che contribuiscono a raggiungere i risultati di apprendimento desiderati.



Smart Workplace Summit ISE
Mercoledì 5, dalle 10:30 alle 18:00
Room CC4.1

Non stiamo più entrando in un nuovo mondo del lavoro, ma non siamo nemmeno arrivati al tra-



European Latin American AV Forum
Giovedì 6, dalle 14:00 alle 18:15
Room CC5.1

L'innovazione high-tech in Europa e in America Latina sta creando opportunità di collaborazione e commercio senza pre-



European
Latin American
AV Forum



Scopri i
TECH TOURS
di ISE 2025



Scopri i Summit, le
Conferenze e gli Stage
di ISE 2025

cedenti tra queste due regioni.

Lo European Latin American Forum offre una piattaforma unica per i rappresentanti governativi, i leader del settore e i professionisti del settore AV provenienti dall'Europa e dall'America Latina per creare partnership strategiche, esplorare opportunità commerciali emergenti e promuovere l'innovazione nei settori AV e digitale.



Live Events Stage ISE
Martedì 4, Giovedì 5, Venerdì 6
dalle 11:00 alle 17:00
Stand 6B100 - Free to attend

Live Events Stage è un'evoluzione di Live Events Summit, presente nella lineup dei summit di ISE dal 2020. Organizzato nel padiglione 6, nella Lighting & Staging Zone, il Live Events Stage ospiterà durante i tre giorni di ISE un programma di sessioni a partecipazione gratuita con relatori esperti del settore degli eventi dal vivo, oltre a eventi di networking. Il tema dei primi due giorni (martedì e mercoledì) sarà: Production Futures Takeover: accesso e opportunità per i nuovi arrivati nella produzione.

L'ultimo giorno (venerdì) l'attenzione si sposterà sulle carriere, sui talenti e su come trovare lavoro nel settore AV. Production Futures si occuperà del Live Events Stage come destinazione per il networking, l'ispirazione e la crescita professionale nel settore degli eventi dal vivo e della tecnologia broadcast.



Smart Home Technology Stage ISE
Martedì 4, Mercoledì 5, Giovedì 6,
dalle 10:30 alle 18:30
Venerdì 7, dalle 10:30 alle 14:00
Stand 6B100 - Free to attend

Con decine di sessioni gratuite, lo Smart Home Technology Stage offre contenuti preziosi, discussioni coinvolgenti e opportunità di apprendimento e networking. Veranno dibattite un'ampia gamma di argomenti, tra cui, ma non solo, la tecnologia, il design, il business, le persone e il futuro. Un luogo ideale per ottenere un'istantanea olistica del settore della smart home e per mettere in contatto le persone.



Avixa Xchange Live
Martedì 4, Mercoledì 5, Giovedì 6
dalle 10:00 alle 17:30
Venerdì 4, dalle 10:00 alle 14:00
Stand 3R150 - Free to attend

AVIXA Xchange LIVE presenterà sessioni interattive su AI, CTS, Cybersecurity, Digital Signage, Wellness e molto altro. Il venerdì, frame:work salirà sul palco per facilitare le conversazioni sulle opportunità di carriera nel settore AV.

Xchange LIVE ospiterà anche incontri quotidiani, riunendo la comunità AV. Partecipate alle conversazioni prima della fiera nella [ISE Room su Xchange](#).



Scopri le
Show features
di ISE 2025



Scopri il
Fast Forward Friday
di ISE 2025

ISE 2025: TECH TOURS		
QUANDO		COSA
LUNEDÌ 3	10:00 ÷ 13:00	TRANSFORMING PAEDIATRIC CARE: INSIDE THE SJD COMMAND CENTER AND PATIENT ROBOTICS
LUNEDÌ 3	13:30 ÷ 18:00	TAKE TO THE SKIES AND EXPERIENCE THE THRILL OF A PRE-ISE DRONE FLIGHT
MARTEDÌ 4	14:00 ÷ 17:00	REDEFINING NEWS AND MEDIA PRODUCTION WITH AI AND VIRTUAL PRODUCTION STUDIOS
MERCOLEDÌ 5	10:30 ÷ 14:30	WHITE RABBIT - THE OFF MUSEUM
MERCOLEDÌ 5	17:00 ÷ 18:00	BEYOND REALITY: IMMERSIVE CENTER AT WESTFIELD LA MAQUINISTA
GIOVEDÌ 6	09:30 ÷ 11:30	CELLNEX: DISCOVERING CATALONIAN AUDIOVISUAL INNOVATION
VENERDÌ 7	13:00 ÷ 13:45	FC BARCELONA'S BARÇA IMMERSIVE TOUR
SABATO 8	11:00 ÷ 13:00	L'AQUÀRIUM DE BARCELONA: BECOME AN AQUARIST FOR ISE SATURDAY!

MIR 2025

Convergenze, interazioni e il nuovo Corporate Communication Pavilion



MIR

MULTIMEDIA INTEGRATION EXPO

MIR 2025 si avvicina. L'obiettivo è **confermare il successo** della scorsa edizione, in termini di qualità, partecipazione e affluenza, ma anche **superare le aspettative** introducendo novità importanti.

L'ambito **AV** continua a consolidare la **propria presenza** in fiera. Ci saranno **più padiglioni, più appuntamenti, più experience**. Aumenterà il numero degli **espositori**. Protagonisti il mondo entertainment, museale, retail, della didattica, del corporate e del broadcast; ciascun settore porta le proprie **specificità**, ma è arricchito dalla presenza degli altri verticali, in un mondo AV dove la tecnologia è **spesso trasversale**, patrimonio comune che si nutre di allineamenti e convergenze, quelle da cui spesso nascono le migliori idee.

Rimarrà forte anche il dialogo con gli **utenti finali** e, accanto a prodotti e tecnologie, i **system integrator** esprimeranno il proprio valore attraverso il racconto di soluzioni e **casi di successo**.

A proposito delle novità invece, quest'anno sarà quello del debutto del **Corporate Communication Pavilion**, nato dalla collaborazione con SIEC e i principali brand del settore. Un hub di **innovazione**, dove scoprire le tecnologie più avanzate dedicate alla comunicazione aziendale - tema cardine dell'edizione di quest'anno. Un **open space interattivo**, dove espositori e visitatori potranno dialogare, scoprire soluzioni di ultima generazione, partecipare a dimostrazioni dal vivo, workshop, seminari e trovare ispirazione per nuove **opportunità di business**. Saranno presenti tutti gli attori del mercato: dai vendor ai distributori, dagli integratori ai progettisti.

L'appuntamento è a MIR 2025, dal 23 al 25 marzo alla fiera di Rimini: un evento da non perdere!

MIR 2025
23 - 25 marzo
Quartiere Fieristico Rimini



MIR

MULTIMEDIA INTEGRATION EXPO

23

✓

25

marzo

2025

Rimini
Expo
Centre

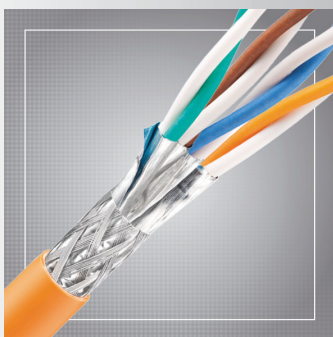
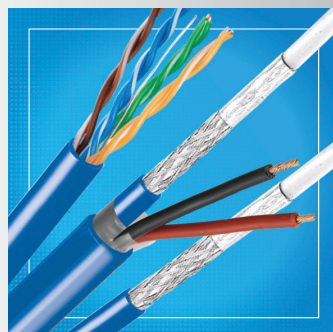
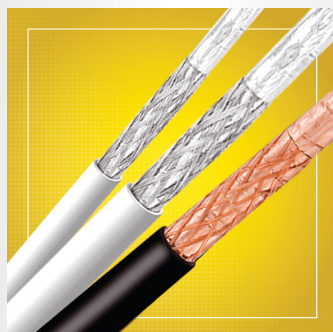
Ti
aspettiamo
a MIR

Organizzato da

ITALIAN EXHIBITION GROUP

Providing the future

► CAVEL Cavi 100% Made in Italy



Linee di prodotto
CAVI COASSIALI 75 Ohm
CAVI COASSIALI 50 Ohm
CAVI LAN
CAVI PER VIDEOSORVEGLIANZA
CAVI IN FIBRA OTTICA
CAVI MULTIMEDIA/IBRIDO

ITALIANA CONDUTTORI dal 1968
produce cavi per telecomunicazioni
marchiati **CAVEL** con materiali e lavorazioni
interamente **Made in Italy** garantiti **15 anni**
a norma con il **Regolamento CPR EU 305/11**



NOVITÀ!
NUOVA LINEA DI PRODOTTI
CAVI KNX

Scopri la nostra qualità su **cavel.it**

ISE 2025

SOCIAL E CANALI INFORMATIVI

#ISE2025



Sito ISE, pagina ISE 2025
Content Programme



YOUTUBE

Canale:
Integrated Systems Europe

FACEBOOK

Pagina:
Integrated Systems Europe



@ISE_Show

#ISE2025

Scarica l'app ufficiale di ISE 2025 per iOS

L'app di ISE è un tool essenziale per molteplici motivi: consente di scaricare e consultare il badge digitale per accedere alla fiera, individuare la posizione degli stand degli espositori, esplorare la mappa dei padiglioni, accedere all'elenco di eventi, conferenze e summit. Inoltre favorisce il networking.



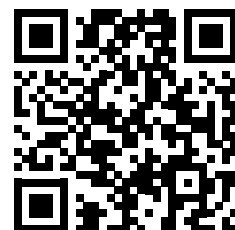
LINKEDIN

Integrated Systems Europe (ISE)



Sito 'Iseurope.org'

Il riferimento principale per restare aggiornato su ISE, registrarsi, trovare tutte le informazioni necessarie a organizzare il viaggio a Barcellona e definire il proprio percorso di visita all'interno della fiera.



integrated
systems
europe

4-7 FEB 2025 • BARCELONA



Sito ISE, la mappa
della fiera: espositori
e padiglioni

Fracarro: tra innovazione e formazione, un forte riferimento per il mercato

Come azienda storica dalla vocazione pionieristica, Fracarro continua a essere un punto di riferimento per l'innovazione del suo settore, forte di una Ricerca e Sviluppo che contribuisce a creare il futuro del mercato. Resta importante la dedizione per la formazione, che si concretizzerà con il TOUR Fracarro 2025. Ne parliamo con Emanuele Squizzato, Responsabile Marketing Fracarro.

.....
 fracarro.com/it



► Fracarro è una azienda italiana che opera nel mercato audio video dati da oltre **90 anni**. Progetta e produce soluzioni per la **distribuzione dei servizi** all'interno degli edifici residenziali, hospitality, business e istituzionali di qualsiasi dimensione. Utilizza le più moderne tecnologie, in particolare per la realizzazione di reti IP con infrastruttura **GPON**, integrando tutti i segnali digitali su fibra ottica.

Abbiamo intervistato Emanuele Squizzato, Responsabile Marketing Fracarro per scoprire le evoluzioni e la strategia aziendale di questa storica realtà.

Cosa vi distingue nel mercato?

«Volendo definire il tratto distintivo dell'azienda, penso che possiamo certamente sottolineare la **vocazione pionieristica** che l'ha sempre caratterizzata e che oggi l'ha portata ad essere un punto di riferimento per l'innovazione del settore.

Questo in particolare è reso possibile dalla presenza del reparto interno di **Ricerca e Sviluppo** che collabora con i principali comitati di standardizzazione internazionali: ingegneri e tecnici specializzati sono impegnati nella progettazione di soluzioni che spesso **anticipano i bisogni del mercato**, con una particolare attenzione alla semplicità di gestione da parte degli operatori.

Distintiva è anche l'offerta Fracarro, per la qualità che propone e per la quantità, con il suo catalogo di oltre un migliaio di prodotti, da quelli per il networking all'FTTH, alle soluzioni per la ricezione dei segnali tv satellite e per la protezione degli edifici di ambito residenziale.»

In che modo il vostro approccio può essere un valore per i system integrator?

«L'interesse che i system integrator riservano alla nostra azienda è determinato in primo luogo dall'**offerta professionale** che siamo in grado di garantire grazie alle competenze e alla specializzazione acquisite in tanti anni di attività. Ma non solo. Chi si affida a Fracarro sa di avere a disposizione anche un robusto servizio di **supporto e assistenza** in tutte le fasi di realizzazione degli impianti, modulato rispetto alle esigenze di ogni singolo cliente: consulenze in fase di progettazione, assistenza sul campo durante l'installazione, configurazione dei sistemi, monitoria, fornitura di soluzioni pre-cablate o completamente chiavi in mano.

In particolare, nella fase di avvio dell'impianto, Fracarro può offrire le sue competenze avanzate in ambito networking, con un contributo decisivo nell'**organizzazione logica della rete**;

grazie alla sua esperienza, si propone come interlocutore tecnico ideale per i professionisti che necessitano di una connessione affidabile alla rete dati. Fracarro si occupa inoltre della definizione dell'IP-plan, garantendo la creazione di logiche di rete **sicure**, in grado di gestire la distribuzione dei servizi anche da remoto.

Si tratta di un valore aggiunto molto apprezzato dagli operatori, che possono scegliere i servizi di supporto più adeguati alle proprie esigenze, sapendo di poter contare su un **partner di grande esperienza**: basta pensare che Fracarro si occupa di fibra ottica fin dagli anni '90 con numerose installazioni di prestigio realizzate in tutta Europa.»

A proposito di R&D, su che ambiti state lavorando?

«Nel corso dell'ultimo anno, il dipartimento di Ricerca e Sviluppo di Fracarro si è concentrato sullo **studio** e sull'**applicazione degli standard** che si stanno affermando, sia in Italia che in Europa, relativi alla distribuzione dei contenuti televisivi via Internet, in parallelo alla diffusione televisiva tradizionale (broadcasting terrestre o satellitare). In particolare, l'attività si è focalizzata sull'approfondimento degli standard **DVB-I e DVB-DASH** nel contesto dei progetti pilota che diversi broadcaster sia italiani che europei stanno conducendo in collaborazione con il consorzio DVB. Questo lavoro rappresenta un passo strategico verso l'adozione di soluzioni per la distribuzione dei contenuti TV tramite reti IP su infrastrutture Ethernet e in fibra ottica, nonché verso dispositivi mobili e IP-nativi, che assumono un ruolo sempre più centrale nella fruizione dei contenuti.

Nel settore dell'**hospitality**, l'R&D ha operato con l'obiettivo di massimizzare il rapporto tra il numero di servizi distribuiti e il costo di distribuzione. In quest'ambito, oltre a integrare soluzioni innovative per ottimizzare l'utilizzo delle risorse nei nostri transmodulatori (DVB-S/T), stiamo sperimentando l'adozione di acceleratori hardware per offrire **servizi di streaming** ad alta densità di canali.»

Per l'anno prossimo state organizzando il "TOUR Fracarro". Di cosa si tratta?

«Il TOUR Fracarro 2025 è un progetto nato dall'esigenza di offrire agli operatori del settore un momento di **formazione e aggiornamento** sugli impianti di nuova generazione; da sempre riteniamo che l'evoluzione del mercato vada necessariamente di pari passo con la cultura di coloro che lavorano sul campo e, così come

accaduto negli anni dello switch off digitale, anche in questo momento di passaggio tecnologico abbiamo scelto di mettere a servizio le nostre competenze con un progetto corposo, che toccherà ben **20 città in tutta Italia**.

L'obiettivo del TOUR è quello di analizzare quanto le nuove tecnologie stanno trasformando il lavoro degli operatori e quali sono le conoscenze necessarie per affrontare con sicurezza le **sfide lavorative** di oggi e di domani; in ogni tappa sarà presente un **formatore specializzato** dell'ente E-LAB per approfondire gli aspetti normativi e di sistema, insieme a un **docente senior Fracarro**, con il quale sarà possibile analizzare le soluzioni più all'avanguardia per gli impianti di tipo residenziale e hospitality.

L'opportunità di formazione è interessante anche per i **system integrator** che desiderano fare il punto sulle normative e sulle soluzioni per questo tipo di sistemi, avendo la possibilità di confrontarsi direttamente con i nostri esperti e analizzando con loro i casi di studio più interessanti, soprattutto in ambito GPON.»

A proposito di tecnologia GPON, come considerate il livello di maturazione del mercato?

«In questi ultimi anni stiamo assistendo a uno sviluppo interessante degli impianti realizzati con reti in fibra ottica passiva GPON, che rappresentano la soluzione ottimale per la distribuzione integrata dei servizi IP in impianti di tipo multiutenza, come strutture hospitality, residenziali o business di qualsiasi dimensione.

Questi **sistemi punto-multipunto** offrono numerosi vantaggi, sia dal punto di vista delle **prestazioni** tecnologiche, sia rispetto alla **semplificazione** dell'impianto e al risparmio di spazio, materiali e tempo impiegato per l'installazione. Si tratta inoltre di una soluzione **future-proof** grazie alle straordinarie prestazioni della **fibra monomodale 9/125**, che è in grado di supportare le prossime evoluzioni tecnologiche nel campo della distribuzione dei servizi per la gestione dell'edificio e per l'intrattenimento.

Se dal punto di vista tecnologico la strada è segnata, rispetto al mercato invece siamo ancora in una fase di maturazione: accanto a professionisti formati ed esperti, troviamo infatti installatori legati al mondo tradizionale, ai quali spesso mancano le **competenze** necessarie per gestire gli impianti in fibra ottica. Per questo motivo il nostro impegno sul lato della formazione è intenso, consapevoli del fatto che senza aggiornamento difficilmente queste professionalità troveranno lo spazio per le richieste del prossimo futuro.» ■



Tutti gli articoli su Fracarro sul sito di Sistemi Integrati



Info e tappe del TOUR Fracarro

FRACCARRO

Exhibo: una visione customer-centric che fa del dialogo strategia di comunicazione

Il mercato evolve rapidamente ed Exhibo risponde con flessibilità e capacità di adattamento, forte di un team che unisce agilità e professionalità. Al centro, sempre il cliente. Proprio il dialogo con il cliente e il mercato, d'altra parte, diventa un punto chiave della strategia di comunicazione per l'azienda. Ne parliamo con Luca Maragliano, AD di Exhibo.

exhibo.it



► In un mercato in continua e rapida evoluzione, la sfida è essere sempre proattivi rispetto a ciò che accade, accogliendo la trasformazione e rendendola punto di forza. Ecco come Exhibo si rapporta a questo scenario nelle parole di Luca Maragliano, AD di Exhibo.

Quali principi ispirano la vostra cultura aziendale?

«In un mondo complesso e in continua evoluzione, la cultura di Exhibo si basa su **flessibilità, resilienza e capacità di adattamento**. Crediamo che il successo derivi dall'ascolto del mercato, dall'innovazione costante e dalla coesione interna. Privilegiamo la collaborazione rispetto alla competizione: i nostri team lavorano in **sinergia**, integrando competenze e idee in un ambiente dove il confronto costruttivo è incentivato.

Forti dei feedback e dei consigli dei nostri clienti, sappiamo di dover sempre migliorare, per restare competitivi attraverso un costante rinnovamento. Per questo, attraverso un maggior focus verticale e nuovi servizi trasversali quali **business intelligence** e **CRM**, miriamo a garantire una maggior **governance nei processi**: per migliorare la qualità e la puntualità sia nel pre-vendita che nel post-vendita, sfruttando i vantaggi e le opportunità delle trasformazioni digitali cui ogni impresa è oggi chiamata.

Vogliamo costruire una struttura e un team che unisca agilità e precisione, mettendo sempre il **cliente al centro**. Pertanto, siamo in questa fase fortemente impegnati nel rivisitare l'organizzazione, selezionando ed investendo nei membri della squadra, con particolare attenzione ai giovani, attraverso programmi di **formazione, mentoring e teamworking**, per coltivare talenti e rafforzare la cultura aziendale. Puntiamo a promuovere inclusione e **parità di genere**, convinti che la diversità sia un motore di innovazione e che ogni individuo debba sentirsi parte integrante del progetto.

La capacità di **innovare** e mantenere un **dialogo aperto con il mercato** ci consente di affrontare le sfide del futuro restando fedeli ai nostri valori, combinando tradizione e innovazione per costruire un ambiente inclusivo, collaborativo e orientato al successo condiviso.»

Come si sta evolvendo l'azienda sul piano della comunicazione e perché?

«In Exhibo, la trasformazione digitale rappresenta non solo una necessità ma un'opportunità strategica per consolidare il nostro ruolo di abilitatori di innovazione. Da sempre ponte tra tecnologie all'avanguardia e mercato, ci evolviamo oggi in un **hub strategico**, un ecosistema

di valore per i nostri partner. La comunicazione, da semplice visibilità, diventa dialogo continuo con il mercato, generando advocacy per attrarre nuove opportunità di business.

Nel B2B Exhibo coniuga **tradizione e innovazione** con una strategia che integra visibilità digitale, iniziative fisiche e online, e attività di promozione per valorizzare progetti condivisi. Questo approccio si adatta ai diversi mercati chiave, come sport e grandi eventi, hotelierie e corporate collaboration, e progetti di riqualificazione sostenibile legati al PNRR. Forti della storicità e del valore dei nostri marchi, aspiriamo a essere riconosciuti come un hub affidabile nel settore AVC, offrendo con impegno non solo tecnologie, ma anche **formazione, supporto tecnico**. La nostra strategia multicanale punta a raggiungere i giusti interlocutori con messaggi rilevanti, rafforzando partnership esistenti e creando nuove relazioni di valore.

In sintesi, la mia visione è che Exhibo evolva per essere protagonista in un mercato in trasformazione, combinando relazioni di fiducia, competenze digitali e soluzioni innovative che abilitino il successo dei nostri clienti.»

Quale secondo voi oggi è il giusto approccio per rimanere competitivi sul mercato?

«In un mercato che cambia rapidamente - ridefinendo trend e modelli di interazione tra aziende, clienti e partner - Exhibo desidera posizionarsi come **partner strategico**, passando da distributore a valore aggiunto tradizionale ad attore chiave con una **visione moderna e customer-centric**, in virtù della conoscenza dei market trend, dell'integrazione tra tecnologie e servizi, e tramite **soluzioni scalabili** per cogliere le opportunità della digitalizzazione e della convergenza settoriale.

La nostra strategia si basa su **verticalizzazione e digitalizzazione del go-to-market**: specializzazione nei mercati di riferimento, integrazione di soluzioni AVC complete e strumenti avanzati come CRM e BI per migliorare efficienza e relazioni con i clienti. Parallelamente, rafforziamo il nostro **ecosistema di partner**, collaborando con integratori di sistemi, rental e distributori per offrire un supporto strategico ai marchi. Eventi, demo e use case concreti creano un ponte diretto tra brand e utenti finali, rafforzando la fiducia costruita in oltre 65 anni.

Investiamo in formazione continua, eventi mirati e un modello di lavoro customer-centric che combina assistenza tecnica, progettazione su misura e un approccio consulenziale. Questa strategia ci distingue in un mercato competitivo,

rendendo ogni interazione in un'**opportunità di crescita condivisa**: per una trasformazione che non sia solo una risposta al mercato, ma un impegno per creare rilevanza e successo in ogni progetto.»

Come procede l'integrazione dell'anima video in quella storica dedicata al mondo audio?

«L'integrazione tra competenze audio e video attraverso il controllo rappresenta per Exhibo un'**evoluzione naturale**, guidata da una visione che unisce innovazione tecnologica e progettualità. Questa sinergia rafforza il nostro ruolo di partner strategico, capace di offrire soluzioni complete e di alta qualità.

Le nostre collaborazioni con **partner storici e affidabili**, come Sennheiser e il Gruppo Harman, garantiscono trasversalità e affidabilità nelle tecnologie AVC. Parallelamente, l'**ampliamento del portfolio video** con marchi come Panasonic e Uniview, ci permette di offrire soluzioni innovative e customer-centric, rispondendo alle esigenze di un mercato in continua evoluzione.

L'integrazione di **audio, video e luci** ci consente di operare in settori chiave, quali hotelierie e retail, corporate e sport, e spazi culturali come teatri, dove le soluzioni AVL creano esperienze uniche e immersive. Progetti tailor-made, come ecosistemi collaborativi per il corporate e sistemi integrati per eventi e ambienti scenici, testimoniano la nostra capacità di fornire valore lungo l'intera filiera.»

Cosa rappresenta per voi il Private Label?

«L'aspetto delle private label rappresenta per Exhibo un'opportunità strategica di crescita, sia per l'azienda che, soprattutto, per i nostri clienti. Questa attività, già avviata con successo nel segmento consumer, apre nuove prospettive anche per la Business Unit Professional, consentendo ai nostri partner di distinguersi sul mercato con linee di prodotto personalizzate e brandizzate con il proprio logo.

Grazie alla nostra esperienza e al know-how consolidato, siamo in grado di effettuare ricerche approfondite e uno scouting mirato per identificare le migliori opportunità di prodotto e/o di sistemi, garantendo soluzioni che combinano qualità, innovazione e specificità delle esigenze dei clienti. Exhibo si posiziona non solo come fornitore, ma come un vero e proprio partner strategico, capace di accompagnare i clienti nell'elaborazione di private label che rafforzano il valore del loro brand e creano nuove opportunità di business». ■



Tutti gli articoli su Exhibo sul sito di Sistemi Integrati



Tutti i marchi distribuiti da Exhibo

La forza dell'indipendenza: Bose Professional punta alla leadership nel mercato italiano.

Da poco meno di due anni Bose Professional è un'azienda indipendente, del tutto autonoma rispetto a Bose Corporation. Libera di dedicare tutte le proprie risorse umane e tecnologiche al mercato dell'audio professionale, punta dritta verso il futuro, grazie a prodotti che coniugano performance acustica, bellezza estetica e a software sempre più avveniristici. Ne parliamo con Federico Carnevale, Sales Manager Italy di Bose Professional.

 boseprofessional.com



► Circa due anni fa abbiamo raccontato su queste pagine un'importante novità che riguardava il mondo dei sistemi audio professionali, ovvero la trasformazione di Bose Professional in azienda indipendente, del tutto autonoma rispetto a Bose Corporation. A poco meno di due anni di distanza da questa piccola rivoluzione, resa possibile dal nuovo investitore Transom Capital Group, intervistiamo Federico Carnevale, Sales Manager Italy di Bose Professional, per scoprire in che direzione si sta muovendo la nuova azienda.

In che modo l'indipendenza di Bose Professional da Bose Corporation ha influenzato la direzione strategica e la crescita dell'azienda?

Oggi siamo padroni del nostro destino: siamo un'azienda dedicata solo al mercato audio professionale, senza interessi in altri settori, il che rende la nostra attività da un lato più **libera**, dall'altro più **focalizzata e reattiva** rispetto alle richieste dei clienti. Lavoriamo come una startup, ma con alle spalle un'azienda già consolidata. Se da un lato l'**organico** si è ampliato, soprattutto in Paesi come l'Italia sui quali l'azienda ha deciso di puntare con forza, dall'altro la **linea di comando** è oggi più corta. Scegliamo in modo autonomo quali software utilizzare, quali sistemi e quale organizzazione, in base alle esigenze specifiche del mercato.

I clienti hanno potuto constatare nei fatti le conseguenze positive della transizione, poiché Bose Professional oggi li assiste con un maggior numero di persone, con skills ancora più avanzate e tempi più rapidi. Ciò ha consolidato la loro fiducia nei nostri confronti.

In che modo Bose Professional garantisce un'esperienza unica per il cliente nel settore AV, in particolare per quanto riguarda il supporto offerto e la qualità dei prodotti?

La nostra mission è essere al fianco del cliente in **ogni fase** del processo, dalla progettazione alla scelta dei prodotti, dall'installazione al commissioning del sistema, fino al servizio post-vendita, che non si esaurisce quando termina il periodo di garanzia del prodotto: la policy di Bose Professional ci impone infatti di avere sempre disponibili **componenti di ricambio** anche di prodotti venduti dieci anni prima.

Quali sono i punti di forza che Bose Professional offre ai propri clienti nel mercato italiano?

Alcuni aspetti chiave ci differenziano in mo-

do significativo nel settore AV italiano.

Innanzitutto la **presenza sul territorio**: con una filiale dedicata in Italia, siamo in grado di rispondere rapidamente e con precisione alle necessità specifiche dei nostri clienti. Il team di esperti che mettiamo a disposizione non ha solo una conoscenza approfondita del settore dell'audio professionale in generale, ma piena consapevolezza delle sfide uniche del mercato italiano.

Un altro punto di forza è la partnership con il distributore **Exertis AV**, che ci consente di avere una rete capillare e affidabile in tutto il territorio, il che significa non solo prodotti facilmente accessibili, ma anche supporto dedicato, per garantire che ogni integrazione avvenga senza intoppi.

Il cuore di tutta questa filiera è naturalmente il nostro **catalogo** in continua evoluzione, che copre l'intera catena audio, escludendo solo le sorgenti: che si tratti di amplificatori, DSP, diffusori, accessori o software, i nostri prodotti rispondono ai requisiti tecnici dei contesti più esigenti, come spazi storici o moderni ambienti di lusso.

Come sono percepite dagli stakeholder del settore le recenti innovazioni di Bose Professional? Quale impatto hanno sul mercato?

Le innovazioni di Bose Professional sono state accolte molto positivamente, rafforzando la posizione dell'azienda nel mercato audio professionale. L'introduzione di prodotti come la serie **EdgeMax-LP**, che combina le prestazioni di un altoparlante a montaggio a superficie con l'estetica discreta di un modello da incasso a soffitto, ha risposto efficacemente alle esigenze di installazione in **spazi complessi**, tipici di edifici storici o con vincoli architettonici. Questa soluzione ha facilitato l'integrazione in ambienti come luoghi di culto e strutture ricettive, settori rilevanti nel contesto italiano.

Dal punto di vista del software, invece, vorrei citare gli ultimi tool lanciati da Bose Professional: **ControlSpace Accelerator** e **ControlSpace Cloud**. **ControlSpace Accelerator** è uno strumento che ottimizza il lavoro di chi deve progettare sistemi audio utilizzando **ControlSpace Designer**, velocizzando di molto il processo. Si tratta di un software che sfrutta il principio di autoapprendimento tipico dell'intelligenza artificiale ed è quindi in grado di reagire attivamente agli input degli integratori, i quali riescono a creare in pochi minuti, e senza la necessità di una formazione eccessiva, progetti DSP completi, pronti per essere esportati in **ControlSpace**

Designer. Grazie a **ControlSpace Accelerator** e alla sua interfaccia intuitiva la configurazione dei processori **ESP-880A**, **EX-1280C** e **EX-1280** diventa davvero molto semplice e rapida.

ControlSpace Cloud è invece un software che permette il monitoraggio e la diagnosi remota dei dispositivi **ControlSpace**, consentendo di gestire da una singola dashboard sistemi audio in tutto il mondo, anticipando e risolvendo i problemi senza la necessità di recarsi sul posto.

Possiamo quindi riassumere in questo modo la **filiera della progettazione audio** basata sui software Bose Professional: utilizzando **Modeler**, storico fiore all'occhiello dell'offerta Bose Professional, l'integratore è in grado di prevedere quale sarà la resa sonora a seconda del tipo di ambiente, decidendo con cognizione di causa quali prodotti acquistare e come installarli; una volta scelti i prodotti, essi vengono configurati tramite **ControlSpace Designer**, operazione oggi resa enormemente più agevole da **ControlSpace Accelerator**; infine, i prodotti scelti, installati e programmati devono essere mantenuti, compito che oggi può essere svolto in modo più semplice e meno oneroso grazie a **ControlSpace Cloud**.

Quali sfide incontrate nel mercato italiano e quali strategie state implementando per affrontarle?

Il mercato italiano propone sfide importanti, che noi vediamo come opportunità di crescita e innovazione. Per questo, abbiamo stretto partnership strategiche, come quella con **Exertis AV Italy**, che ci permette di avere una presenza più capillare e di offrire ai nostri clienti locali un supporto personalizzato.

Dal punto di vista tecnologico, ci concentriamo sull'**innovazione continua** per rispondere alle specificità del mercato italiano. Un esempio sono i già citati diffusori **EdgeMax-LP**, che, come spiegato, rappresentano una svolta nella gestione degli ambienti con vincoli architettonici.

Infine, diamo molta importanza ai **servizi di post-vendita**, sia in termini di supporto sia in termini di formazione del cliente. Abbiamo creato **programmi di formazione** per i nostri partner e integratori, assicurandoci che comprendano appieno il valore delle nostre soluzioni e possano implementarle in modo efficace. Partecipiamo attivamente a **eventi e fiere** di settore per ascoltare il mercato, anticipare le tendenze e confrontarci con i nostri concorrenti. In questo modo, non solo rimaniamo aggiornati, ma ci poniamo come leader nel settore, offrendo innovazione ai nostri clienti in ogni fase del loro percorso. ■



Tutti gli articoli su Bose Professional sul sito di Sistemi Integrati



Tutte le soluzioni Bose Professional sul sito dell'azienda

BOSE

PROFESSIONAL

Le nuove strategie di mercato di Kramer, tra acquisizioni e razionalizzazione

Dopo aver dedicato il 2024 a razionalizzare organico e catalogo e consolidare la partnership con il distributore, Kramer si prepara ora ad affrontare il mercato facendo nuove acquisizioni e seguendo tre linee guida: razionalizzazione, efficientamento e riposizionamento. Ne parliamo con Emiliano Faccioli, country manager di Kramer.

 kramerav.com



► Un anno fa circa avevamo raccontato su queste pagine l'importante svolta impressa da Kramer alla propria strategia di mercato, ovvero la decisione di affidare un ruolo centrale, per quanto riguarda la vendita dei propri prodotti e il rapporto con i clienti, al distributore a valore aggiunto Exertis AV, mantenendo solo la gestione dei clienti direzionali e dedicando la maggior parte delle proprie energie e progettare nuovi prodotti e nuove strategie di mercato.

A distanza di un anno, abbiamo incontrato di nuovo Emiliano Faccioli, country manager di Kramer, per chiedergli come valuta oggi la decisione presa e quali saranno le strategie con cui Kramer affronterà il mercato AV nel 2025.

A un anno di distanza dal nostro ultimo incontro, Kramer può dirsi soddisfatta della decisione di affidare parte della propria attività di sell-in a Exertis AV?

Assolutamente sì, tanto che la sinergia con il distributore nel corso dell'ultimo anno si è intensificata ulteriormente. L'idea iniziale era che Exertis AV si prendesse cura soprattutto dei clienti standard, permettendo a Kramer di concentrarsi sui clienti direzionali, ma la qualità del lavoro del distributore è stata tale da convincerci a **estendere la collaborazione** anche ai key customer. Un cliente chiave di Kramer, infatti, oggi può scegliere se acquistare direttamente da noi, oppure tramite la distribuzione.

Un tempo, il fatto che un'azienda produttrice si affidasse a un distributore per la copertura di una determinata zona era visto quasi come un disvalore, come se l'azienda non reputasse quel mercato meritevole di una sede diretta. Non è più così. Siamo rimasti colpiti da quanto oggi il system integrator apprezzi la realtà del distributore. La **sinergia** funziona benissimo, con il lavoro di sviluppo di mercato che rimane in carico al brand e il lavoro di delivery fino all'ultimo miglio in carico al distributore.

Si tratta quindi di una collaborazione destinata a proseguire nel tempo?

Si tratta di una collaborazione destinata non solo a proseguire, ma a intensificarsi. Il nostro approccio al mercato nel 2024 è stato principalmente di tipo reattivo: avevamo l'obiettivo di consolidare la presenza del distributore e dare un segnale al mercato. I risultati ci stanno dando ragione e ora è arrivato il momento di **progettare** e lo faremo insieme al distributore.

A questo proposito vi do un'anticipazione: l'anno scorso a **MIR** Kramer aveva un piccolo

stand, acquistato e gestito in autonomia, mentre nella prossima edizione avremo un corner all'interno dello **stand Exertis AV**. Con questa scelta vogliamo dare un segnale forte di collaborazione non solo con Exertis AV, ma anche con gli altri marchi che Exertis AV distribuisce, rispetto ai quali vorremmo **superare l'ottica della concorrenza** in senso stretto, diventando in qualche modo partner. Questo è il vero valore aggiunto di un distributore che, grazie alla propria competenza, può proporre al system integrator delle soluzioni che uniscono le performance di diversi marchi, che magari nel mercato ordinario sarebbero concorrenti. Si tratta di un procedimento win-win, che soddisfa sia il cliente sia i diversi marchi che concorrono alla soluzione.

Parliamo ora delle strategie di Kramer

Le nostre parole chiave, per il presente e l'immediato futuro, sono **razionalizzazione, efficientamento e riposizionamento**. Il cammino di razionalizzazione va visto in un'ottica globale: Kramer Italia è infatti un ingranaggio di una macchina più grande e complessa che agisce a livello europeo. Alcune posizioni in uscita, soprattutto nel settore commerciale, non vengono sostituite perché lo stesso ruolo è svolto, per esempio, dalla sede olandese dell'azienda, che sta acquisendo sempre maggiore centralità. Anche il protagonismo crescente del distributore ha un ruolo in questa razionalizzazione: la parte di lavoro legata alla vendita vera e propria è demandata sempre di più al distributore, mentre all'interno dell'azienda ci occupiamo degli aspetti più strategici e di lungo periodo. Efficientamento e riposizionamento sono la conseguenza di questi sforzi: più energie per lo sviluppo prodotto, che diventa centrale - e dunque migliorato nell'efficacia - e fortemente identitario.

In che modo le recenti acquisizioni operate da Kramer rientrano in questo processo di razionalizzazione ed efficientamento?

Per rispondere a questa domanda, parto da una riflessione più generale sul mercato AV: oggi i clienti chiedono soluzioni semplici e sempre più plug and play. Per questo i nuovi prodotti che lanceremo (e abbiamo in programma di lanciarne almeno una decina nel prossimo anno) sono tutti all'insegna della **semplicità**. Per capirci, non vedrete nel nostro nuovo catalogo grandi mixer video multiformato, ma piuttosto tanti **piccoli prodotti smart**

che possono essere interconnessi tra loro per far fronte a esigenze più complesse.

Ed ecco che arrivo alle acquisizioni, che raccontano - sempre a proposito di riposizionamento - di come Kramer stia provando a spostare l'asse della propria sfera di influenza, andando ad abbracciare non solo nuove tecnologie, ma addirittura nuovi mercati, o per meglio dire **aspetti nuovi dei mercati di sempre**.

Quest'anno abbiamo portato avanti due acquisizioni, una più prevedibile, se vogliamo dire così, e una più sorprendente.

La prima riguarda **ZeeVee**, azienda con sede a Boston, pioniere dell'AVoIP. Il core business di ZeeVee sono i modulatori, che trasformano i segnali audio e video in ingresso in un segnale a **radiofrequenza**, o addirittura in un segnale streaming, che però ha le stesse caratteristiche del segnale in radiofrequenza. Sono prodotti molto utilizzati negli hotel, sulle barche e in vaste zone dell'America in cui il cablaggio di rete non è ancora diffuso come da noi. Naturalmente non pensiamo di fare grandi numeri vendendo modulatori in Europa, ma ZeeVee produce una vasta gamma di prodotti che ci mancano (encoder e decoder con ingressi in SDI e DVI, display port eccetera), prodotti certificati per il **settore medicale**, che è una nicchia per noi al momento inesplorata.

L'altra acquisizione, quella che dall'esterno può sembrare più sorprendente, e che a me personalmente entusiasma particolarmente, è quella di **Ashton Bentley**. Mi entusiasma perché è una mossa in contropiede: Kramer che si mette a produrre mobili. Non mobili qualsiasi, ovviamente, ma **mobili predisposti per la connessione**, per sfruttare la tecnologia e fornire l'alimentazione, con forature intelligenti per garantire il passaggio dei cavi e l'installazione dei microfoni, con supporti per display fatti in modo da ospitare l'elettronica in maniera ottimale. Ashton Bentley, società nata dalla partnership tra un integratore e un suo cliente, ha accumulato anni di esperienza nello studiare soluzioni che rispondano alle esigenze concrete delle aziende e degli enti del terzo settore. Con questa acquisizione saremo in grado di fornire **soluzioni davvero chiavi in mano**, che non comprendono solo la tecnologia audio-video, ma anche gli **arredi** adatti per ospitarla: un valore aggiunto enorme per i system integrator, che sono i nostri clienti d'elezione e che a propria volta potranno presentarsi ai loro clienti non più solo come integratori di sistema, ma come general contractor tecnologici per l'audio video. ■



Tutti gli articoli su Kramer sul sito di Sistemi Integrati



Pagina dedicata alle soluzioni Kramer sul sito dell'azienda

Lo sapevi che...

Ashton Bentley è un'azienda britannica specializzata nella progettazione e produzione di sistemi AV standardizzati per sale riunioni con soluzioni complete e preconfigurate. I prodotti di Ashton Bentley includono sistemi AV modulari, supporti per display, tavoli tecnologicamente avanzati e soluzioni per videoconferenze, progettati per essere facilmente assemblati e integrati senza la necessità di competenze tecniche avanzate.



MAXHUB, rafforzare la brand awareness e ampliare la base clienti

Per affermare la propria leadership il brand specializzato nel corporate punta su una rete di distribuzione certificata, su una collaborazione sempre più stretta con i system integrator e su soluzioni performanti, versatili e user friendly. Ne parliamo con Gianfranco Lipani, nuovo Sales Director di MAXHUB Italia.

 maxhub.com



► MAXHUB è un'azienda con sede principale in Cina a Guangzhou. L'azienda è presente con diverse sedi a livello globale; in **Europa** ha rafforzato la sua presenza in Regno Unito, Paesi Bassi, Spagna, Italia, Francia e Germania.

Brand focalizzato sulle tecnologie di **collaborazione avanzata e comunicazione interattiva** in ambito **corporate**, MAXHUB sta portando avanti una politica fatta di collaborazioni sempre più fitte con distributori e system integrator per imporsi in nuovi mercati, compreso quello italiano. Scopriamo quali sono le strategie di MAXHUB parlando con Gianfranco Lipani, Sales Director Italy di MAXHUB.

Che ruolo ha MAXHUB in CVTE?

CVTE è un'azienda leader nella progettazione e produzione di schede madri LCD, pannelli interattivi intelligenti, soluzioni per l'educazione, il business e l'ambito medico. Si tratta di un'azienda con oltre seimila dipendenti, il 60% dei quali impiegato nel settore **ricerca e sviluppo**. Una società che esporta i propri prodotti in più di duecento paesi, fatturando annualmente circa tre miliardi di dollari.

MAXHUB è un brand focalizzato sulle tecnologie di collaborazione avanzata e comunicazione interattiva in ambito corporate. Abbiamo quattro linee principali di prodotti: IFP monitor multitouch interattivi; Display commerciali; prodotti per Unified Communication, che includono le soluzioni Microsoft Teams Room; Display Led, anche concepiti come prodotti all-in-one.

MAXHUB è la combinazione dei termini "maximum" e "hub", proprio perché il nostro obiettivo è creare uno spazio, fisico e virtuale, offline e online, che possa favorire le connessioni. La **connessione** e la **collaborazione senza barriere**, infatti, sono gli elementi essenziali di qualsiasi processo di crescita, economico, sociale e individuale. L'hub da cui il brand prende il nome è inteso come uno **spazio tecnologico altamente integrato**, nel quale le informazioni vengono formulate, condivise, elaborate e ricreate.

Quali target di mercato ha MAXHUB?

I prodotti MAXHUB sono progettati per essere **versatili** e adattabili a diversi settori, ma il nostro target di riferimento è il **corporate** e in particolare quei settori che necessitano di soluzioni tecnologiche avanzate per la collaborazione e la comunicazione visiva.

Qual è il valore aggiunto di MAXHUB?

MAXHUB offre un'ampia gamma di soluzioni di collaborazione integrata, che abbracciano

gli scenari chiave della Unified communication e della Comunicazione Visiva. Amiamo offrire ai nostri clienti soluzioni **all-in-one**, che permettano loro di ottenere con un unico device risultati che normalmente avrebbero richiesto l'utilizzo di molti prodotti, come lavagne interattive, display ad alta definizione, sistemi di videoconferenza. MAXHUB lavora per creare prodotti versatili, di alta qualità, affidabili e user friendly: il nostro obiettivo è quindi quello di facilitare il lavoro dei system integrator e garantire al cliente finale soluzioni di condivisione **potenti e semplici** da usare.

Il fatto di essere anche **produttori** delle nostre soluzioni, ci permette di conoscere a fondo tutti gli aspetti tecnici e di gestire facilmente eventuali richieste di modifica e personalizzazione.

Un altro vantaggio competitivo di MAXHUB riguarda la **distribuzione**: a garanzia di una rapida disponibilità di prodotti e materiali, infatti, tutti i nostri distributori hanno a disposizione uno stock adeguato, a cui si aggiunge un magazzino MAXHUB in Olanda, che permetterà l'approvvigionamento dei prodotti in breve tempo.

Come consoliderete la presenza in Italia?

Oltre alla qualità dei prodotti e alla costante spinta verso l'innovazione, puntiamo molto sul **gioco di squadra**, sia con una rete di distributori certificati sia con i nostri clienti di riferimento, i system integrator, che sono la nostra forza e consideriamo dei **partner**, un elemento essenziale per poter crescere. Non a caso stiamo organizzando una serie di eventi in Italia per il 2025, proprio per avere l'occasione di incontrare personalmente clienti e collaboratori e consolidare la brand awareness di MAXHUB.

Presso alcuni nostri partner abbiamo uno **showroom**, che sta assumendo sempre più importanza e che possiamo definire un vero e proprio polo tecnologico, dove il cliente non viene solo a vedere i prodotti - hardware e software - ma a testarli, fare demo e capire nella pratica come possono inserirsi nel proprio contesto lavorativo, il tutto con il supporto dei nostri tecnici. Valuteremo nell'arco dell'anno se aprire anche uno showroom proprietario.

Il nostro obiettivo è quello di arrivare nel giro di pochissimo tempo fra i **primi brand** affermati **a livello italiano** in ambito di soluzioni visual. Sappiamo che non sarà semplice, perché ci confrontiamo con realtà già consolidate in Italia da tantissimi anni, ma pensiamo di avere tutte le carte in regola per vincere questa sfida.

Con noi il cliente sa di essere protetto, sa che potrà affrontare il progetto in modo sereno. È questo approccio che mette al centro **fiducia e attenzione** che pensiamo farà la differenza nel portare i system integrator a diventare parte del nostro canale certificato.

Cresceremo tenendo fermi questi nostri principi, dando sempre valore al **rapporto umano**. È una parte essenziale di una nostra strategia ben precisa, focalizzata sul ruolo di **solution provider**.

Quali altri aspetti pensate rappresentino dei vostri elementi differenzianti rispetto alla concorrenza?

Se devo scegliere un nostro punto di forza tra tutti, direi questo: MAXHUB non vende prodotti, ma **offre soluzioni**. La nostra vocazione, come accennato, è quella di essere dei solution provider. Collaboriamo con il system integrator per sviluppare **il progetto nella sua complessità**. Cerchiamo di agevolare il lavoro degli installatori, coinvolgendo altri brand che offrono **prodotti complementari** e certificando alcune loro soluzioni.

I nostri clienti ci dimostrano in più occasioni di conoscere e apprezzare non solo la qualità dei nostri prodotti, ma anche e soprattutto la **professionalità** dell'azienda nella gestione di tutti gli aspetti legati al pre e post-vendita.

Incentiviamo sempre i nostri collaboratori (distributori o system integrator) a certificare la propria eccellenza e nel 2025 proseguiremo su questa strada con ancora maggior slancio. Per ottenere queste **certificazioni**, sarà necessario avere determinati requisiti tecnici e commerciali. L'obiettivo finale è che gli integratori stessi siano a loro volta in grado di tenere corsi e presentazioni ai propri clienti.

Quali nuove soluzioni presenterete a ISE 2025?

Le principali novità di MAXHUB a ISE 2025 saranno:

- il **display interattivo XBoard V7**, multitouch all-in-one con sistema operativo Windows 10 IoT LTSC, installato su un modulo OPS;
- il **touch IR intelligente da 50 tocchi**, con tre camere da 50 MP con AI;
- la **soluzione di videoconferenza XCore Kit Pro**, certificata MTR, con display touch da 11,6 pollici e un PC Intel Core i5 di 12ª generazione;
- il **ledwall all-in-one Raptor**, con risoluzione fino a 4K, design ultra sottile, compatibile con sistemi di videoconferenza come Microsoft Teams e Zoom. ■



Le soluzioni business di MAXHUB sul sito dell'azienda



I prodotti di MAXHUB sul sito dell'azienda

MAXHUB

Dahua Technology Italy: il nostro valore aggiunto per il mercato visual

La divisione italiana del colosso cinese, dopo alcuni anni di preparazione, è pronta a entrare nel mercato dell'AV-Pro. Lo fa con soluzioni di alto profilo, sviluppate da una sezione R&D strategicamente centrale, che proietta l'azienda verso il futuro.

 dahuasecurity.com/it



► Dahua Technology Italy nasce nel 2018 come divisione italiana del colosso cinese, fondato nel 2001 e leader riconosciuto nella videosorveglianza globale. Negli anni, grazie ad una divisione R&D di valore, l'azienda ha saputo diversificare il business, sviluppando soluzioni tecnologicamente avanzate anche **nei mercati visual, IT e intelligenza artificiale**, nel rispetto della sostenibilità ambientale.

Il 2024 è stato un anno importante per Dahua Italy, ovvero quello in cui, dopo alcuni anni di lavoro preparatorio sottotraccia, il gruppo ha lanciato la sfida al mercato AV Pro.

Abbiamo incontrato **Antonio Tamarazzo**, Sales Manager Visual di Dahua Technology Italy, per scoprire come è iniziata questa sfida e come proseguirà nel 2025.

Da quanti anni Dahua è presente nel mercato visual e con quali prodotti?

«Dahua è presente nel mercato visual da alcuni anni, ma ciononostante il 2024 può essere considerato da questo punto di vista come l'anno zero. In precedenza, infatti, il core business di Dahua è sempre stato quello della videosorveglianza, mentre sottotraccia creavamo i presupposti per affrontare il mercato dell'audio-video professionale.

Dal 2024 siamo usciti allo scoperto, se così si può dire, e abbiamo iniziato a fornire **soluzioni ai system integrator dell'AV Pro e alle società di rental**. Lo abbiamo fatto senza tralasciare gli altri settori, perché l'approccio multicanale è da sempre uno dei punti di forza di Dahua, sia in Italia sia nel mondo.

Abbiamo una squadra di ingegneri che sviluppano progetti per i più diversi settori, dalla sicurezza al digital signage, dall'elettrico all'AI e questo mette a nostra disposizione skill estremamente variegata, che ci permettono di rispondere alle esigenze dei clienti e **offrire soluzioni customizzate**. Stiamo siglando ulteriori accordi per aggiungere alla squadra anche operatori che si occupino dell'installazione di soluzioni AV Pro.»

Quali soluzioni visual caratterizzano l'offerta di Dahua?

«L'offerta è ampia: a eccezione della video-proiezione, direi che siamo in grado di garantire **proposte per tutto il mondo visual**. La nostra offerta va dai monitor e totem touch (a infrarossi o capacitivi) a quelli con Android integrato per il digital signage; abbiamo prodotti per l'outdoor e l'indoor, monitor a elevata luminosità, ledwall per installazioni fisse e per il mercato rental.

Sviluppiamo anche prodotti originali molto specifici, come il display della serie UH da 135

pollici, che è un all-in-one con la peculiarità di essere **pieghevole e motorizzato**. O ancora il display LM32-Explorer 4K, **che ha una batteria ricaricabile** che gli consente di funzionare anche in contesti non raggiunti dalla rete elettrica.

Oltre ai prodotti a listino, abbiamo inoltre la possibilità di sviluppare **soluzioni ad hoc per progetti che ci vengono proposti dai partner.**»

Dahua sviluppa la tecnologia al proprio interno: come è organizzata la Ricerca & Sviluppo?

«Dahua investe da sempre buona parte dei propri utili nella ricerca e sviluppo.

A livello mondiale, Dahua è presente in numerosi settori, **dall'intelligenza artificiale alla mobilità sostenibile**, che sono al centro dell'attenzione mediatica, politica, sociale e commerciale, settori rispetto ai quali la ricerca e sviluppo è sicuramente l'aspetto più importante.

Anche se a oggi in Europa non arriva ancora tutto il portafoglio dei prodotti Dahua, sicuramente anche le sedi europee traggono beneficio dalla costante proiezione della casa madre verso il futuro. Per esempio, molti dei nostri prodotti sfruttano l'intelligenza artificiale e ciò è possibile proprio perché intere squadre di ricercatori Dahua sono al lavoro in quel settore.»

Ci puoi anticipare qualcosa?

«Una delle novità più significative è l'ampliamento della gamma di prodotti touch con batterie ricaricabili, che diventerà una vera e propria serie. Amplieremo inoltre la gamma di soluzioni per ledwall, con focus particolare su quelli con tecnologia **COB** (Chip on Board), che a nostro parere permette un miglior rapporto qualità prezzo rispetto alla tecnologia SMD.»

Come è strutturato il canale di vendita visual di Dahua?

«Come dicevo in precedenza, Dahua opera tradizionalmente in **modalità multicanale** e questo è un grande vantaggio. Per esempio, molti partner storici del gruppo, legati al settore della videosorveglianza, stanno oggi diventando per noi punti di appoggio anche per il mercato visual.

Stiamo ampliando **le partnership con i system integrator e intendiamo collaborare anche con i rivenditori IT**. Abbiamo una rete di vendita molto estesa, che vede la presenza in ogni regione d'Italia di operatori capaci anche di attività progettuale. Si tratta della stessa struttura che ha decretato il successo di Dahua negli altri mercati e che ora si sta formando per potersi occupare anche dei progetti visual.»

Con quali tempistiche riuscite a evadere un ordine?

«Dahua ha **un magazzino in Italia e uno in Olanda che serve tutta Europa**, oltre naturalmente ai grandi spazi di stoccaggio presenti in Cina. Il progetto per l'immediato futuro è quello di collaborare anche con distributori IT, in modo da poter dare **risposte ancora più veloci** ai clienti.

Fino ad oggi la maggior parte del nostro business è stato legato a progetti con tempi medio-lunghi, rispetto ai quali non era necessario avere la merce in pochi giorni, ma ora che lavoreremo sempre di più con rivenditori e system integrator, e anche con i rental, la **disponibilità immediata e la velocità di consegna** diventano un fattore determinante.

E proprio perché Dahua opera in modalità multicanale, anche la tipologia di magazzino deve essere diversificata: alcuni saranno destinati allo stoccaggio a lungo termine dei prodotti, mentre altri avranno come focus la velocità di consegna.»

Avete uno showroom dedicato all'offerta visual?

«Nel 2025 inaugureremo uno showroom nella sede di **Cinisello, vicino a Milano**, e uno nella sede di **Roma**. Saranno spazi d'impatto, con un investimento importante sia in termini di struttura sia dei prodotti esposti.

Gli showroom serviranno sia a noi, per mostrare i nostri prodotti ai nostri rivenditori, sia ai rivenditori stessi, che potranno accompagnarvi i loro clienti. I due showroom avranno una sezione dedicata ai **prodotti indoor** e una dedicata ai **grandi ledwall da esterno.**»

Quali attività specifiche per il settore AV avete in programma nel corso del 2025?

«Il 2025 sarà un anno ricco di eventi e iniziative. **Saremo al MIR** con uno stand nostro, che si preannuncia di un certo rilievo, con soluzioni originali che per il momento non posso rivelare.

Saremo **a ISE, sia in veste di espositori sia in veste di fornitori**, visto che la fiera stessa ha acquistato alcuni dei nostri prodotti per i propri allestimenti. Altri due eventi importanti del 2025 saranno il lancio dello showroom di Roma e di quello di Milano.

Infine, organizzeremo una vera e propria **fiera di Dahua**, rivolta a partner, collaboratori, rivenditori, system integrator, durante la quale presenteremo i nostri nuovi prodotti e le nuove strategie. La data della fiera è ancora da definire, così come la location, ma di sicuro sarà un evento originale e sorprendente. ■



Guarda il video dedicato al display Dahua LM32 Explorer



Guarda il video dedicato al display LED all-in-one pieghevole e motorizzato Dahua serie UH



Il futuro di Barco ClickShare e la piattaforma Microsoft MDEP

Le future generazioni di Barco ClickShare verranno sviluppate sulla piattaforma MDEP, Microsoft Device Ecosystem Platform. Nella seconda parte dell'articolo riportiamo il parere degli utenti finali sull'ecosistema ClickShare.

barco.com/it

BARCO

Il lavoro ibrido, divenuta prassi nei contesti lavorativi, porta le aziende a riflettere continuamente sulle loro modalità operative per adottare strumenti e piattaforme che garantiscano una collaborazione fluida e senza interruzioni.

In questo contesto, Barco è stata la prima

azienda capace di creare un ecosistema in grado di dimostrare come l'adozione di tecnologia facile e accessibile, possa diventare un vero e proprio game changer.

È nato così ClickShare, frutto di una visione strategica che ha consentito a Barco di consolidare negli anni una soluzione riconosciuta dal mercato come uno standard de facto.

Oggi, per Barco, si apre a nuova era in materia di soluzioni di collaborazione. Ne parliamo con Salvatore Riontino, Country Manager di Barco Italia.

MDEP, le prossime generazioni di Barco ClickShare

«Con oltre 12 anni di leadership negli spazi BYOM e BYOD - esordisce Riontino -, Barco ha costruito nel tempo la sua posizione di riferimento nel mercato delle soluzioni di collaborazione. Ad oggi, **più di 270mila dispositivi ClickShare Conference sono operativi in tutto il mondo**, supportati da un ecosistema di partner affidabili e da una solida base di clienti, che include numerose aziende presenti nella classifica di Fortune 1000 la quale elenca, in base al fatturato, le mille più grandi società statunitensi».

«Per le prossime generazioni di ClickShare - prosegue Riontino - volevamo scrivere un nuovo capitolo nell'evoluzione del lavoro ibrido, unendo innovazione tecnologica e un'esperienza utente ancora più gratificante: per questi motivi **le future soluzioni di Click-**





In apertura e qui a lato, contesti lavorativi che adottano l'ecosistema ClickShare: la soluzione CX Conference e la barra video. Qui sopra il riconoscimento 'carbon neutral' assegnato a Barco ClickShare da CO2logic, la principale società di consulenza sul clima.

Share verranno sviluppate sulla piattaforma **MDEP di Microsoft.**»

MDEP è basata su Android ed è stata progettata per garantire **sicurezza integrata** e **funzionalità IT-friendly** di livello enterprise; permetterà a Barco di rafforzare ancora di più la semplicità d'uso e l'esperienza utente che hanno reso ClickShare una soluzione di riferimento.

Conclude Riontino: «In stretta collaborazione con partner e clienti, ClickShare investirà ulteriormente per migliorare la sua semplicità d'uso e offrire un'esperienza di livello superiore; la reputazione di Microsoft in materia di sicurezza, gestione e intelligenza artificiale rafforzerà il valore della nostra proposta.»

||||| MDEP, i vantaggi per gli utenti

La Device Ecosystem Platform di Microsoft rappresenta un cambiamento significativo nelle modalità di gestione e protezione dei dispositivi di collaborazione.

MDEP offre una piattaforma standardizzata e sicura e affronta molte delle sfide che hanno afflitto il settore della collaborazione, tra cui la **frammentazione di Android** e le **vulnerabilità di sicurezza**.

Prima dell'introduzione di MDEP, Microsoft ha dovuto gestire delle problematiche significative nell'ambito della gestione dell'ecosistema dei dispositivi di collaborazione, in particolare con **dispositivi basati su Android come Microsoft Teams Rooms on Android**

(MTRoA).

La questione riguardava la frammentazione perché ogni produttore OEM realizzava versioni leggermente diverse di Android, con conseguenti incongruenze in termini di sicurezza, prestazioni e gestione.

Questa divergenza non solo creava problemi ai team IT, ma rendeva anche difficile per Microsoft mantenere la parità di funzionalità **tra i dispositivi Microsoft Teams Rooms (MTR) basati su Android e quelli basati su Windows.**

Per risolvere questo problema, Microsoft ha immaginato una piattaforma unificata che potesse standardizzare e semplificare l'esperienza. È nata così MDEP, una versione personalizzata di Android che soddisfa i requisiti di Microsoft in termini di sicurezza, gestione e prestazioni. Con la creazione di MDEP, Microsoft ha cercato di creare un ambiente più controllato in cui **gli aggiornamenti, le patch**

di sicurezza e le nuove funzionalità potessero essere distribuite senza problemi su tutti i dispositivi. Con una piattaforma standardizzata, Microsoft può introdurre più facilmente nuove funzionalità e innovazioni nell'intero ecosistema: un tema che per le aziende rappresenta un evidente valore aggiunto. ■



Salvatore Riontino
Country Manager
Barco Italia



Ecosistema ClickShare: la parola agli utenti finali

Abbiamo chiesto ai responsabili di tre importanti aziende multinazionali di raccontarci come è nato il rapporto con Barco e quali aspetti li contraddistinguono, con una riflessione finale sui trend che potranno influenzare nel breve periodo l'evoluzione delle soluzioni dedicate alla collaboration. Ecco le loro impressioni e la loro visione.



GIORGIO CUCCHI

ON-SITE IT SUPPORT MANAGER, BAKER MCKENZIE ITALIA

bakermckenzie.com/it

«Baker McKenzie è uno studio legale internazionale, fondato a Chicago nel 1949, che oggi conta oltre 6.000 professionisti operanti in 74 uffici in 45 paesi. Ha aperto il suo primo studio italiano a Milano nel 1962. Oggi, in Italia, lo Studio Professionale Associato a Baker & McKenzie può contare su più di 120 professionisti, distribuiti in due uffici: uno a Milano e uno a Roma.

Il rapporto con Barco è nato per caso, leggendo a proposito delle prime versioni di ClickShare e delle sue caratteristiche all'interno di un articolo, propostomi da Flipboard, una app che raccoglie articoli da diverse fonti, basandosi sui miei interessi). ClickShare mi colpì per le prospettive che si schiudevano, inserendosi con facilità all'interno di una infrastruttura IT già esistente. La sua semplicità di configurazione e la sua affidabilità lo rendono assolutamente vincente.

Le nostre sale sono configurate tutte come MTR, Zoom, BYOD. La configurazione con BYOD ci consente la flessibilità di utilizzo di un client che non viene utilizzato spesso ma potrebbe essere richiesto nell'interazione con altre realtà. La modalità di connessione wireless è stata fondamentale per l'installazione nelle nostre sale riunioni della sede romana, dove, all'interno di un edificio storico, le possibilità di intervento sono molto contenute o comunque influenzate da caratteristiche architettoniche preesistenti. La sua assenza di "invasività" nei confronti del laptop utilizzato, la sua compatibilità, lo rende ideale, indipendentemente dalle impostazioni, caratteristiche dell'OS, etc.,

Riguardo alla visione di prospettiva sul mondo della collaboration per quest'anno direi che il ricorso in modo massiccio allo smart working e al lavoro ibrido con molte giornate comunque lontane dalla sede aziendale ha portato a privilegiare le soluzioni ad hoc monoutente, e quindi client software ed ausili per l'audio. Se da quel che sembra si sta assistendo ad una sorta di inversione di tendenza, questo potrebbe portare a degli investimenti importanti per le soluzioni di collaborazione a distanza, soprattutto per le realtà con più sedi sul territorio, e quindi penso alle introduzioni delle digital board, oppure, in particolari contesti, anche alla realtà virtuale/aumentata. E inoltre, sarei sorpreso se non si trovassero delle applicazioni per l'AI.»



Leggi l'articolo dedicato
alle caratteristiche della
Barra video ClickShare
di Barco



Scarica l'infografica
Hybrid Work: come
rispondere alla sfida



LUCA PARINI

IT SERVICE MANAGER TELECOMS, DHL EXPRESS ITALY - dhl.com

«DHL Express (Italy) Srl è la divisione italiana per il servizio di corriere espresso della multinazionale tedesca, leader di settore, DHL Group.

DHL Express (Italy) Srl è a sua volta leader in Italia con una quota di mercato pari al 60%; gli addetti in Italia tra diretti ed indiretti sono circa 10 000 distribuiti in circa 80 sedi operative alle quali si sommano 7 Gateway aeroportuali e l'Hub di Malpensa. Il rapporto con Barco è iniziato nel 2017 per progettare gli uffici delle due nuove sedi che avrebbero ospitato il Customer Service\Telesales di Roma e Head Quarter a Milano (Peschiera Borromeo).

Il concept dei nuovi spazi di lavoro, sia per quanto riguarda le postazioni di lavoro che le sale riunioni, prevedeva un approccio che seguisse il "metodo 5S"...e qui la soluzione Barco ClickShare è entrata nel nostro standard.

Chiaramente, a seguito della pandemia che ha cambiato per tutti il paradigma delle riunioni in presenza trasformando la più parte in riunioni ibride, ci siamo dovuti attrezzare anche noi con soluzioni che permettessero la connessione di più elementi tecnici quali video e audio, ma mantenendo sempre un concetto "senza caverterie varie"...anche qui la soluzione che ci ha proposto Barco è da considerarsi ora uno standard.

Il rapporto diretto con il vendor ci permette di mantenerci sempre aggiornati sui nuovi prodotti e sulle soluzioni di assistenza che possiamo adottare. Come tutte le grandi aziende siamo in un periodo di transizione che sta delineando la nuova modalità di presenza del personale staff negli uffici.

A prescindere da quello che potrà essere comunque la presenza effettiva negli uffici, abbiamo piena consapevolezza delle potenzialità raggiunte con i sistemi integrati audio e video che permettono di "avvicinare" le nostre sedi.»



ROBERTO DEFELICE

IDS MANAGER, TECHNIP ENERGIES ITALY SPA - ten.com

«Technip Energies - un fatturato di 6 miliardi di euro nel 2023, 17.000 dipendenti in 34 paesi - è un leader mondiale nell'ingegneria e nella tecnologia per la transizione energetica. Siamo impegnati a creare un'unione tra prosperità e sostenibilità. Technip Energies Italy S.p.A. - uno dei maggiori centri operativi di Technip Energies - ha da sempre cercato di adottare soluzioni IT evolute, con una particolare attenzione alla user experience.

Barco si è differenziata, rispetto ad altre soluzioni provate, per la qualità e l'affidabilità dei prodotti, divenendo uno standard de facto in tutti gli uffici del Gruppo Technip Energies, richiesto anche dai clienti che operano presso i nostri uffici. L'accesso ai prodotti Barco tramite i partner è stato sempre efficace, e i servizi di manutenzione efficienti. Molto utili anche le demo e la possibilità di provare i vari prodotti.

La nostra azienda fa spesso ricorso a meeting con esperienza immersiva di alta qualità AV. La facilità e l'immediatezza d'uso sono fondamentali. Circa 70 meeting room sono attive presso gli uffici Technip Energies Italy; in ciascuno è presente un sistema ClickShare. La configurazione prevede il "button" sul tavolo e il ricevitore accanto al monitor presente nella stanza; abbiamo eliminato i cavi di connessione AV. La collaboration oggi è fondamentale per realtà che erogano servizi di un certo tipo, come la nostra, che devono tenere conto della distribuzione dei team di lavoro su differenti fusi orari, della continua connessione con clienti, partner e fornitori, dello smartworking. La disponibilità di strumenti e tecnologie di collaboration rivestono un ruolo fondamentale, così come lo saranno le applicazioni della IA che impatteranno positivamente sulla collaboration e sul modo di cooperare.»

Bose Professional ControlSpace Accelerator e ControlSpace Cloud

CARATTERISTICHE E PUNTI DI FORZA

Bose Professional presenta due nuovi tool: ControlSpace Accelerator per semplificare e accelerare la configurazione dei sistemi audio e ControlSpace Cloud, per la gestione remota e il monitoraggio dei sistemi audio.

 boseprofessional.com



► Bose Professional ha recentemente presentato due software: ControlSpace Accelerator e ControlSpace Cloud, sviluppati per semplificare e accelerare il lavoro di progettisti e system integrator. In particolare, ControlSpace Accelerator offre, anche ai progettisti non dotati di una profonda

esperienza tecnica, un supporto facilitato per realizzare una corretta impostazione di base della configurazione, lasciando comunque al professionista la possibilità di affinare il lavoro durante le fasi successive. Vediamo, nello specifico, di cosa si tratta.

TARGET - A chi è utile?

ControlSpace Accelerator è stato pensato per agevolare il lavoro del progettista durante le fasi ripetitive che riguardano l'impostazione della soluzione. Torna utile non solo al professionista esperto ma, anche e soprattutto, a chi non lo è perché questo software, attraverso una descrizione testuale abbastanza semplice da realizzare, è in grado di fornire una base coerente che potrà poi essere completata, quando necessario, in una serie di successivi passaggi.

ControlSpace Cloud, invece, è un'applicazione nata per monitorare da remoto la soluzione audio, prevenendo eventuali malfunzionamenti oppure avendo la possibilità nel caso il malfunzionamento si sia già manifestato, di conoscere prima dell'intervento sul posto quale componente della soluzione ha subito danni. Inoltre, offre analisi e reportistica, anche su soluzioni installate in più sedi diverse, distribuite a livello geografico.

PUNTI DI FORZA - Qual è il valore differenziante?

CONTROLSPEACE ACCELERATOR

- **Configurazione semplificata della soluzione.** Questo tool offre un'interfaccia guidata per configurare i principali parametri del sistema audio e automatizza numerose impostazioni iniziali, facendo risparmiare tempo;

- **Template di riferimento.** È data la possibilità di scegliere fra le configurazioni preimpostate quella più vicina alle proprie necessità; i contesti predefiniti sono quelli di uso più comune come sale riunioni, auditorium, aule didattiche, ecc.

- **Integrazione hardware.** Facilita l'assegnazione dei device, il collegamento di sorgenti audio, processori, end point, am-

ControlSpace Accelerator si rivolge sia ai professionisti esperti che ai professionisti alle prime armi con l'obiettivo di rendere più veloce il lavoro di configurazione della soluzione.



plificatori e controller di Bose Professional;

- **Taratura e ottimizzazione.** Fornisce strumenti di base per l'ottimizzazione del suono, come l'equalizzazione e il controllo del volume;

- **Progettazione flessibile.** Nonostante sia più semplice di ControlSpace Designer, questo tool consente comunque una personalizzazione di base del sistema per rispondere a requisiti specifici;

- **Esportazione diretta verso ControlSpace Designer.** Permette di generare un file immediatamente fruibile con processori ESP-880A, EX-1280 e EX-1280C e pronto ad ulteriori personalizzazioni, modifiche strutturali ed ampliamenti tramite il software ControlSpace Designer.

CONTROLSPACE CLOUD

- **Gestione remota della soluzione.** Permette via web, da qualsiasi luogo, di monitorare i dispositivi ControlSpace e altri componenti della soluzione audio e riduce la necessità di interventi fisici in loco;

- **Monitoring in tempo reale.** Questo tool offre una panoramica costantemente aggiornata sullo stato operativo della soluzione, monitorando dispositivi collegati, livelli audio, consumi energetici e altri parametri chiave. Inoltre, segnala tempestivamente eventuali anomalie o guasti, mettendo nella condizione il personale tecnico di intervenire rapidamente per ripristinare il corretto funzionamento;

- **Reportistica** dettagliata sull'utilizzo e sulle prestazioni del sistema;

- **Sicurezza,** protocolli avanzati per proteggere i dati e l'accesso al sistema; supporto alla gestione multiutente con permessi personalizzati;

- **Scalabilità,** sviluppato per la gestione di soluzioni installate in più sedi, come catene alberghiere, negozi, teatri, ecc. controllo centralizzato anche per progetti complessi.



NOTE IMPORTANTI - Cosa bisogna sapere...

ControlSpace Accelerator è stato pensato per:

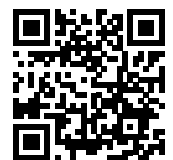
- Professionisti che vogliono configurare sistemi audio Bose in modo rapido ed efficace;
- Ambienti che non richiedono una customizzazione complessa del DSP;
- Progetti di piccola o media complessità, dove l'obiettivo è la semplicità e la velocità di configurazione.

ControlSpace Cloud è stato pensato per:

- eliminare la necessità di visite frequenti in loco per la manutenzione o la configurazione;
- risolvere problemi e ottimizzare i sistemi senza dover inviare personale tecnico sul posto;
- minimizzare i tempi di inattività. ■

ControlSpace Cloud consente la gestione remota di una o più soluzioni, anche distribuite geograficamente su scala globale e il monitoring in tempo reale.

CONTROL SPACE ACCELERATOR	CONTROL SPACE CLOUD
I PUNTI DI FORZA	
Semplifica il flusso di lavoro di ControlSpace Designer quando si lavora con i processori EX-1280, EX-1280C o ESP-880A	Monitoraggio remoto del sistema e risoluzione dei problemi dei dispositivi ControlSpace da qualsiasi luogo dotato di connettività cloud.
Interfaccia semplice e facile da usare con solo gli strumenti necessari per avviare un progetto, accelerando il processo di progettazione iniziale.	Completamente scalabile; monitoraggio da un'unica dashboard di una sola sala o di più organizzazioni a livello globale, .
Basato su cloud e locale, in modo che gli utenti possano lavorare offline da qualsiasi sistema per avviare un progetto.	Installazione semplice: È sufficiente abilitare ControlSpace Cloud nel DSP principale per vedere automaticamente tutti i dispositivi collegati nel cloud: nessuna configurazione VPN, nessuna apparecchiatura e/o nessun costo aggiuntivo.



Leggi i contenuti di Bose Professional pubblicati su Sistemi Integrati.

Display interattivo MAXHUB XBoard V7

CARATTERISTICHE E PUNTI DI FORZA

I nuovi MAXHUB XBoard V7 sono display multitouch all-in-one. Fra i punti forza: il sistema operativo Windows 10 IoT LTSC installato su un modulo OPS, il touch IR intelligente da 50 tocchi, tre camere da 50 MP con AI, la modalità BYOM e l'array di 16 microfoni frontali.

maxhub.com/eu/

MAXHUB

Il nuovo display multitouch XBoard V7 è adeguato in spazi di collaborazione di varie dimensioni, da 2 a 20 persone.

La nuova serie XBoard V7 rappresenta il top di gamma dell'offerta MAXHUB per quanto riguarda i monitor interattivi all-in-one. Come vedremo, questa nuova serie offre prestazioni evolute sia nell'esperienza interattiva che nelle caratteristiche AV, oltre alla presenza di Windows 10 IoT LTSC tramite modulo OPS. MAXHUB è parte del Gruppo CVTE, che dà lavoro a oltre 6.000 dipendenti

ti (età media 30 anni) il 60% dei quali nella ricerca e sviluppo; il fatturato annuo è superiore ai 3 miliardi di dollari.

TARGET - A chi è utile?

Il target d'elezione è il corporate, nello specifico le sale riunioni, grazie alla presenza del sistema operativo Windows 10 IoT LTSC. I display interattivi XBoard V7 sono adeguati in spazi di collaborazione di varie dimensioni, dalle huddle room per 2/4 persone alle sale riunioni di grandi dimensioni, capaci di ospitare fino a 20 persone.

PUNTI DI FORZA - Qual è il valore differenziante?

La nuova serie XBoard V7 è disponibile in quattro diversi formati: 55, 65, 75 e 86 pollici. Ecco i principali punti di forza:

- **Sistema operativo Windows 10 IoT LTSC.** È installato su un modulo OPS che è disponibile in due varianti, a seconda del processore utilizzato: Intel i5 oppure i7, di 12ª generazione;

- **Memoria.** Mini-PC OPS con 16 GB di RAM e SSD da 256 GB (i5, memoria di sistema) oppure 512 GB (i7, memoria di sistema);

- **Flessibilità e Sicurezza.** Windows 10 IoT LTSC (Long-Term Servicing Channel, supportato fino al 13/01/2032) per installare altre App oltre a quelle native e maggiore sicurezza rispetto ad altri sistemi operativi;

- **Compatibile** con le principali piattaforme





In alto da sinistra, in senso orario: le tre camere di cui è dotato il display MAXHUB XBoard V7; il multitouch IR con 50 tocchi contemporanei che consente, grazie al software di whiteboarding completo, un'esperienza di collaborazione molto efficace; le funzioni di content sharing e l'audio spaziale da 2.1 canali.

me UC in cloud; possibilità di integrare un calendario di Exchange o Google calendar;

- **IR Intelligente** fino a 50 tocchi contemporanei, precisione di $\pm 0,5$ mm; nella confezione ci sono due penne attive capacitive;

- **Tre camere da 50 MP** con algoritmi avanzati di AI. Campo visivo di 99° (diagonale), 86° (H), 69° (V);

- **Array di 16 microfoni**, con una profondità di cattura fino a 15 metri (valore testato in condizioni ambientali ottimali);

- **Audio di potenza** da 2.1 canali; 2 speaker stereo da 10 W e subwoofer attivo da 20 W;

- **Dongle WT13M**, supporto al 4K, latenza di 0,009 s, funzione Touch Back e BYOM wireless per acquisire le periferiche AV dell'X-Board V7 in wireless dal proprio PC;

NOTE IMPORTANTI - Cosa bisogna sapere...

- **Content sharing**: supporto ai principali protocolli standard wireless come Miracast, AirPlay e Chromecast e al dongle WT13M di MAXHUB (soluzione client-less);

- **Supporto al client MAXHUB Share** per content sharing, touch back e Wireless BYOM; parte PC, su Windows/MAC OS (funzionalità complete); solo content sharing sui device Android e IOS;

- **Funzionalità di Co-Whiteboarding** per collaborare su una superficie composta da un massimo di 4 display XBoard V7 (funzionalità a livello geografico) con anche il supporto audio.



Le soluzioni business di MAXHUB

LE CARATTERISTICHE	V5550	V6550	V7550	V8650
RISOLUZIONE	UltraHD-4K			
TECNOLOGIA TOUCH	IR intelligente, fino a 50 tocchi contemporanei, precisione di $\pm 0,5$ mm altezza delle lettere ≤ 1 mm (scrittura manuale); nella confezione due penne capacitive attive			
PANNELLO LCD	ADS	VA	VA	IPS
SUPERFICIE MONITOR	anti-riflesso (haze 25%), zero parallasse			
DUREZZA VETRO FRONTALE	Vetro temperato 9H da 3 mm			
LUMINOSITÀ	350 nit			
RAPPORTO DI CONTRASTO TIPICO	5.000:1	5.000:1	5.000:1	5.000:1
COLORE	gamut 90% NTSC, 10 bit, accuratezza delta E $\leq 1,5$			
CAMERE	3 camere da 50 MP per garantire inquadrature da grandangolo a tele, zoom ottico 2X, zoom digitale 5X Campo visivo: 99° (diagonale), 86° (H), 69° (V) Preset personalizzati, Auto framing, Speaker/Multiple speaker tracking, Intelligent focus			
MICROFONI	Array di 16 microfoni frontali, campo sonoro 180° , profondità di campo sonoro fino a 15 metri Intelligent audio fence, AEC - Cancellazione automatica dell'echo, ANC - Cancellazione del rumore con AI AGC - Controllo automatico del guadagno			
DIFFUSORI AUDIO	2x 10 W (L e R) + subwoofer da 20W (configurazione audio 2.1)			
INTERFACCE	Display interattivo: 2x HDMI IN, USB 2.0, 2x USB 3.0, USB Type-C IN, touch 2.0 2x audio IN/OUT, 1x RS232, 1x RJ45 IN Modulo PC per Windows 10 IoT / Windows 11 Pro: HDMI OUT, 3x USB 2.0, 3x USB 3.0, RJ45 IN, mic IN			
WI-FI (modulo PC)	Wi-Fi 6 (802.11ax - 2,4 / 5 GHz)			
BLUETOOTH (modulo PC)	sì, versione 5.2			
PESO	33,5 kg	47 kg	tbd	59,95 kg

MAXHUB XCore Kit Pro soluzione certificata Microsoft Teams per videoconferenza

CARATTERISTICHE E PUNTI DI FORZA

MAXHUB XCore Kit Pro è una soluzione di videoconferenza certificata MTR. Il kit comprende un display touch da 11,6 pollici e un PC Intel Core i5 di 12^a generazione. Per la ripresa video, al kit si può aggiungere la camera PTZ MAXHUB UC P30.

maxhub.com/eu/

TARGET - A chi è utile?

Questa soluzione di videoconferenza è stata pensata per ambienti corporate di tutte le dimensioni, **dalle huddle room per 2/4 persone fino alle sale riunioni di grandi dimensioni, con un massimo di 20 sedute.**

PUNTI DI FORZA - Qual è il valore differenziante?

La soluzione XCore Kit Pro rappresenta la versione premium della serie XCore; integra la condivisione dei contenuti in due modalità: wireless in Full HD e cablata in 4K. Vediamo insieme i suoi punti di forza:

- **Tecnologia One Cable:** installazione facile e flessibile con un solo cavo che collega il mini-PC alla console touch;
- **Supporto Dual Display.** Questo kit consente di gestire due diverse console touch, qualora sia richiesta la possibilità di visualizzare sia il contenuto che il flusso video della camera;
- **Sensore di movimento.** Nella parte superiore del touch screen è presente un sensore che rileva la presenza di persone nella sala, e riattiva la console stessa e i monitor collegati alla soluzione;
- **Wireless Content Sharing.** Con il dongle WT13M (Clientless), è possibile condividere contenuti in modalità wireless, sia locale che online, durante una sessione di Microsoft Teams;
- **Gestione Remota.** La piattaforma Cloud

MAXHUB

► La soluzione MAXHUB di videoconferenza XCore Kit Pro, certifica Microsoft Teams, è basata su un mini-PC Intel Core i5 gen 12, con Windows 11 IoT Enterprise SAC.



MAXHUB XCore Kit Pro, foto sopra e di lato, è una soluzione di videoconferenza certificata Microsoft Teams per sale riunioni di piccola, media e grande dimensione.



di Management MAXHUB Pivot consente di gestire in remoto la soluzione XCore Kit Pro, così come le soluzioni XCore Kit, XCore WS Kit e XCore VB10 Kit.

NOTE IMPORTANTI - Cosa bisogna sapere...

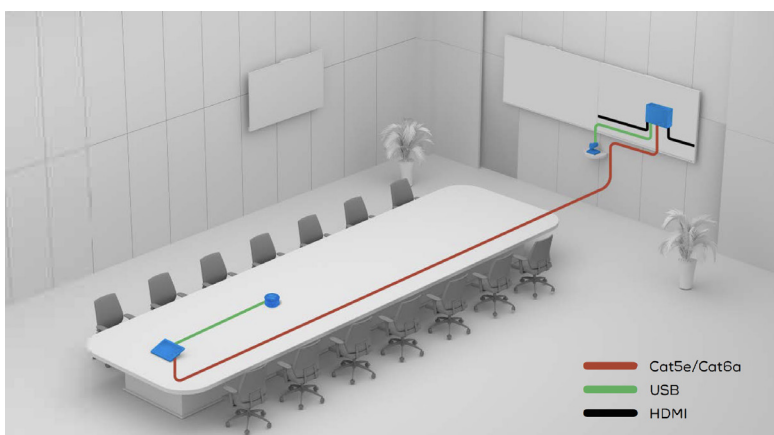
Come abbiamo già accennato, per gestire anche le riprese video, alla soluzione XCore Kit Pro è possibile aggiungere la **camera MAXHUB PTZ UC P30**, di ultima generazione.

Ecco i suoi punti di forza:

- **Doppia camera.** Quella principale, di tipo PTZ, ha uno zoom ottico 12X (digitale 3X) mentre la seconda camera, integrata nella base, ha un tilt manuale di $\pm 10^\circ$;

- **Sensori d'immagine Sony.** Sia la camera principale che quella secondaria montano un sensore d'immagine ad alta qualità, da 8 MP;

- **Plug & Play.** Viene alimentata via PoE+, con un cavo Cat 5e. A corredo, la confezione comprende anche un kit di montaggio per essere posizionata sopra oppure sotto al monitor;



XC25T MINI-PC: LE CARATTERISTICHE	
CPU	Processore Intel i5, 12a gen.
MEMORIA	16 GB DDR4, 256 GB (storage)
RISOLUZIONE	UltraHD-4K
SCHEDA GRAFICA	Intel UHD per Intel 12 gen.
SCHEDA DI RETE	1000Base-T
SCHEDA WI-FI	Sì, Wi-Fi 6
BLUETOOTH	Sì, 5.1
SIST. OPERATIVO	Windows 11 IoT Enterprise SAC
APP	Microsoft Teams Room
PORTE I/O	4x USB-A 3.0 3x HDMI OUT 1x HDMI IN (Content Share) 1x LAN, 1x Touch console (RJ-45)
ALIMENTAZIONE	19,5 Vcc / 6,15 A (120 W max)
DIMENSIONI	196 x 196 x 40 mm

TCP30T TOUCH CONSOLE: LE CARATTERISTICHE	
DISPLAY	11,6 pollici
RISOLUZIONE	1920 x 1080
TIPO DI TOUCH	Capacitivo
LUMINOSITÀ	300 cd/m ² (tipico)
TRATTAMENTO SUPERFICIALE	Anti-riflesso Anti-impronta digitale
PORTE I/O	USB-C (content sharing) USB-A 2.0 (device audio da tavolo) RJ-45 (per mini PC) RJ-45 (per 2 ^a console touch, opz.) Audio OUT (cuffie senza mic) USB 2.0 (pairing dongle wireless)
SENSORI	sensore di movimento PIR
DIMENSIONI	278 x 164 x 82 mm

- **Campo visivo.** I parametri della camera principale sono: 90° (diagonale), 80° (H), 49,2° (V); per la camera secondaria il campo visivo diagonale è di 120°;

- **Pan & Tilt.** La camera principale si muove sull'asse orizzontale di $\pm 170^\circ$ e si inclina di $\pm 90^\circ$, rispetto alla posizione centrale; la camera secondaria, invece, ha un'inclinazione manuale di $\pm 10^\circ$;

- **Tracking digitale.** Sono disponibili le seguenti funzioni, potenziate dall'intelligenza artificiale: Auto Framing, la camera individua e traccia i movimenti e le posizioni delle persone all'interno della sala per effettuare dei primi piani; Speaker Tracking, la camera inquadra in primo piano la persona che parla; Presenter Tracking, il relatore/professore viene sempre inquadrato in primo piano, al centro della scena;

- **Porte I/O.** Sul retro sono presenti le seguenti interfacce: HDMI 1.4 OUT, USB-C 3.0 (device), USB 2.0 (host), Mic IN (jack 3,5 mm), RJ45 (IP stream, POE+) e RS232 (Protocolli VISCA, Pelco-D, Pelco-P).

In alto, una sala riunioni di grandi dimensioni dotata della soluzione per MAXHUB XCore Kit Pro composta da due console touch; qui sopra: la tecnologia 'one cable', uno dei punti di forza di questa soluzione.

La camera PTZ MAXHUB UC P30



Newline STV+ monitor Android per digital signage

CARATTERISTICHE E PUNTI DI FORZA

Il nuovo monitor Newline STV+, per soluzioni di digital signage, integra Android 14 e un SoC con power processing di alto profilo. Cornice sottile da 1,2 mm. Retroilluminazione direct Led per ridurre i consumi e operatività 16/7. È disponibile un software dedicato ad applicazioni commerciali.

 newline-interactive.com/it

newline

► Newline STV+ è il nuovo monitor di Newline sviluppato per soluzioni di digital signage. La serie è composta da sei modelli, da 43 a 98 pollici, per soddisfare ogni spazio



Il nuovo Newline STV+. Nella stessa immagine, a destra e sotto, la vista dall'alto e di fianco. Da evidenziare lo spessore della cornice, di soli 1,2 mm.

e contesto. Come vedremo in questo articolo, il nuovo display offre peculiarità interessanti, dall'eco-sostenibilità al power processing.

TARGET - A chi è utile?

Il monitor STV+ di Newline è stato pensato come elemento centrale in una soluzione di digital signage. I contesti ai quali si rivolge vanno dalla corporate communication al retail, dai servizi per la sanità (laboratori di analisi, ospedali, case di cura) al museale. La cornice da 1,2 mm lo rende ideale in ambienti eleganti e raffinati.

PUNTI DI FORZA - Qual è il valore differenziante?

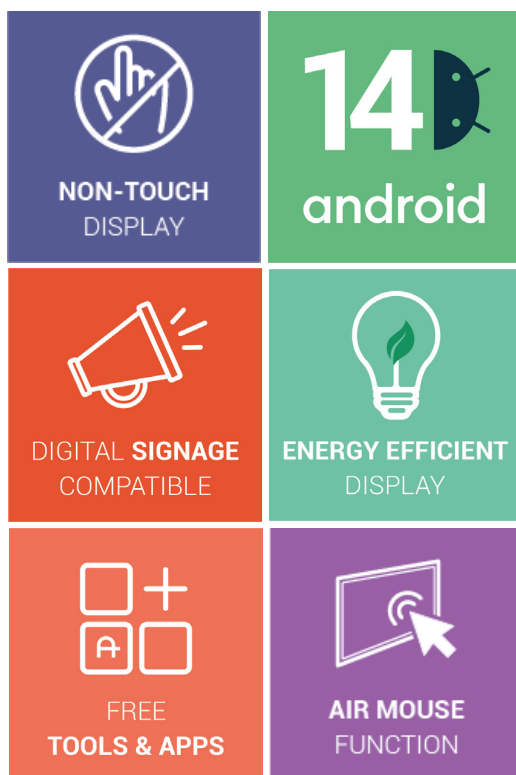
Il nuovo monitor Newline STV+ si differenzia in modo sostanziale da altri modelli disponibili sul mercato, ecco quali sono i motivi:

- **Design ultra slim, bezel di 1,2 mm.** La cornice sottile, quasi invisibile, rappresenta un primato per i monitor destinati alle soluzioni di digital signage;

- **Accensione rapida.** Il monitor STV+ si accende in soli 2 secondi: i tempi di attesa vengono eliminati e la produttività, di conseguenza, aumenta;

- **Eco-sostenibilità.** La retroilluminazione Direct Led ottimizza il consumo di energia elettrica e lo riduce in modo significativo rispetto alla modalità edge Led; l'accensione e lo spegnimento sono programmabili;

- **Operatività 16/7.** Una prestazione, quel-



la dell'operatività 16/7, che consente l'utilizzo nella maggior parte delle applicazioni di digital signage;

- **Air Mouse Function.** Il telecomando in dotazione è dotato della funzione "Air Mouse" che consente di interagire con il monitor ed i contenuti da condividere;

- **Audio di potenza.** I modelli da 43 a 75 pollici sono dotati di una sezione audio da 10W x 2; la potenza sale a 15W x 2 nei modelli

da 85 e 98 pollici;

- **Power Processing potente.** La Serie STV+ è dotata di potenti processori. Il chip della CPU è ARM Cortex A73 (max: 2,8 GHz) x4; quello della GPU è l'ARM Mali-G52 MC1;

- **Android 14 integrato.** L'aggiornamento ad Android 14 garantisce una maggiore privacy, una sicurezza di alto livello e prestazioni superiori;

- **Collaboration efficiente.** Grazie alle funzioni avanzate di Newline Cast+ viene garantita la connettività con device Windows, macOS, smartphone Android e iOS;

- **Controllo remoto IP, funzioni Wake-on-LAN (WoL) e Wake-on-WiFi (WoW).** Le funzioni WoL e WoW migliorano in modo significativo la funzionalità, l'efficienza e la convenienza di gestione e utilizzo dei display in vari contesti.

NOTE IMPORTANTI - Cosa bisogna sapere...

La dotazione software comprende numerose App come:

- Cast+ (Android e Windows) per condividere lo schermo; è compatibile con il dongle Click2Cast. Un solo clic per avviare il casting wireless dello schermo senza complicazioni;

- Display Management, per la gestione da remoto dei monitor;

- Visual Communication, un'App per le esigenze di digital signage e comunicazione visiva. ■

Le icone riportate in questa pagina evidenziano alcuni elementi peculiari della nuova serie STV+. Da evidenziare la presenza di Android 14 e un Soc che integra sia una CPU che una GPU.



Segui il brand Newline su Sistemi Integrati.
Avrai accesso a Case Study, Schede Soluzione, interviste ai manager e news tutte di Newline.

LE CARATTERISTICHE	STV+ 43	STV+ 55	STV+ 65	STV+ 75	STV+ 85	STV+ 98
DIMENSIONE	43 pollici	55 pollici	65 pollici	75 pollici	85 pollici	98 pollici
RISOLUZIONE	UltraHD-4K					
RETROILLUMINAZIONE LCD	Direct LED					
PROFONDITÀ COLORE	10 bit (8 bit+FRC)					
LUMINOSITÀ (cd/m²)	≥260	≥260	≥270	≥300	≥350	≥450
OPERATIVITÀ	16/7					
ORIENTAMENTO	orizzontale					
TRATTAMENTO ANTIRIFLESSO	2% (OC)					
SISTEMI OPERATIVI	Android 14, AOSP					
SoC, CPU e GPU	Soc: MTK9679 CPU: ARM Cortex A73 (Max: 2,8 GHz) x 4; GPU: ARM Mali-G52 MC1					
MEMORIA	2 Gb (RAM); 16 Gb (memoria di sistema)					
WI-FI / BLUETOOTH	Sì, Wi-Fi 5 - Bluetooth 5.0					
AUDIO	43÷75 pollici: 10W x 2 85÷98 pollici: 15W x 2 (SPL da 80 a 84 dB, a secondo del modello)					
INTERFACCE AVC (posteriori)	3x HDMI IN, 1x AV IN, 1x USB 3.0 Android, 1x USB 2.0 Android 1x S/PDIF OUT, 1x LINE OUT, 1x RS232, 1x LAN IN					
CONSUMO W (tipico/massimo)	95/105	140/150	160/170	250/260	275/290	435/450
PESO kg	6,5	10,5	16,5	23,1	28,8	59
DIMENSIONI mm	957 x 559 x 86,4	1226 x 709 x 87,7	1446 x 831 x 84,3	1668 x 956 x 87,8	1890 x 1081 x 91,3	2182 x 1247 x 110,6

Newline DV+ ledwall Android all-in-one

CARATTERISTICHE E PUNTI DI FORZA

I nuovi ledwall all-in-one di Newline serie DV+ utilizzano la tecnologia GOB. Sono disponibili quattro modelli, da 135 a 216 pollici. SoC con Android integrato, profondità colore di 24 bit e luminosità di 550 nit.

newline-interactive.com/it

categoria vengono forniti in kit per facilitare e rendere più rapido l'assemblaggio durante l'installazione.

TARGET - A chi è utile?

Il ledwall DV+ si rivolge a diversi contesti legati al corporate, dalla sala riunioni alla hall di ingresso di un'azienda, dal mondo retail a quello museale. In ogni caso, in tutti i contesti indoor che richiedono un grande display, da 135 a 216 pollici

PUNTI DI FORZA - Qual è il valore differenziante?

I valori differenzianti sono numerosi e spaziano dalla elevata fedeltà cromatica al sistema operativo Android integrato. Vediamoli nei dettagli:

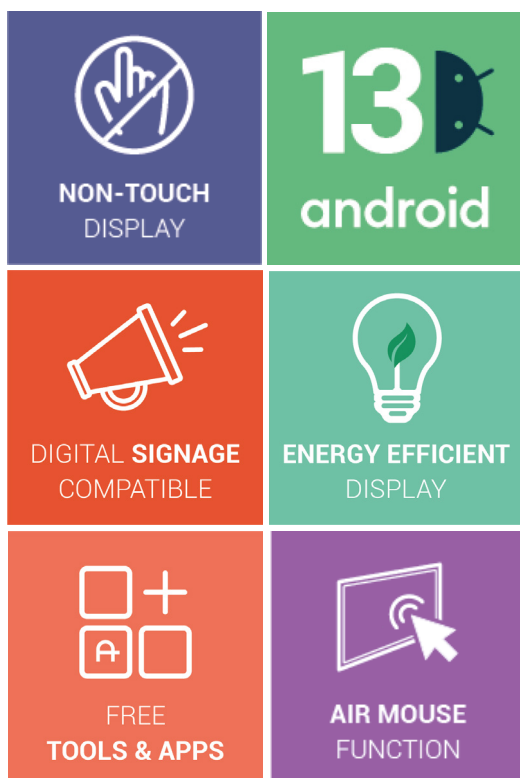
- **All-in-One.** Per i system integrator la configurazione all-in-one è una grande comodità perché nell'imballo del prodotto troveranno tutto il necessario, ossia supporto a muro, controller Novastar, pannelli, power bar, telaio e due pannelli di ricambio. Ciò evita di dimenticare un qualsiasi componente, un contrattacco che ritarderebbe l'assemblaggio dello schermo;

▶ Newline, fra i protagonisti nel mercato dei display interattivi, presenta i suoi primi modelli ledwall all-in-one. I ledwall di questa

newline



il nuovo ledwall All-in-One di Newline, DV+ montato su carrello a pavimento.



- **Tecnologia GOB** (Glue On Board). La superficie dei moduli Led è rivestita da una speciale colla trasparente che migliora la resistenza e la qualità visiva. Il display diventa più resistente a urti, graffi, polvere e all'acqua. La colla trasparente riduce i riflessi e migliora il contrasto;

- **Risoluzione, pixel pitch e luminosità.** Per tutti i quattro modelli disponibili la risoluzione complessiva dello schermo è di 1920

x 1080 pollici, con una luminosità di 550 nit; il pixel pitch, a seconda della dimensione, varia da 1,56 a 2,34 mm;

- **Qualità del colore.** Un altro punto di forza della serie DVONE+ è la profondità colore di 24 bit con un gamut pari al 110% dello standard NTSC;

- **Android integrato.** Il sistema operativo di Google assicura un maggior livello di privacy, una sicurezza più avanzata e prestazioni più efficienti;

- **Air Mouse Function.** Il telecomando in dotazione è dotato della funzione "Air Mouse" che consente di interagire con il monitor ed i contenuti da condividere;

- **Porte IN/OUT.** Sono distribuite nel profilo laterale e sul pannello posteriore. Da segnalare HDMI IN e HDMI OUT, USB - C (potenza 65W), line out e audio digitale S/PDIF OUT.

NOTE IMPORTANTI - Cosa bisogna sapere...

La dotazione software comprende numerose App come:

- **Cast+** (Android e Windows) per condividere lo schermo; è compatibile con il dongle Click2Cast. Un solo clic per avviare il casting wireless dello schermo senza complicazioni;

- **Display Management**, per la gestione da remoto dei monitor;

- **Visual Communication**, un'App per le esigenze di digital signage e comunicazione visiva. ■

Le icone di questa pagina descrivono alcuni dei punti di forza della nuova Serie DVONE+. Da segnalare Android 13 integrato e l'App Visual disponibile per soluzioni di Digital Signage.

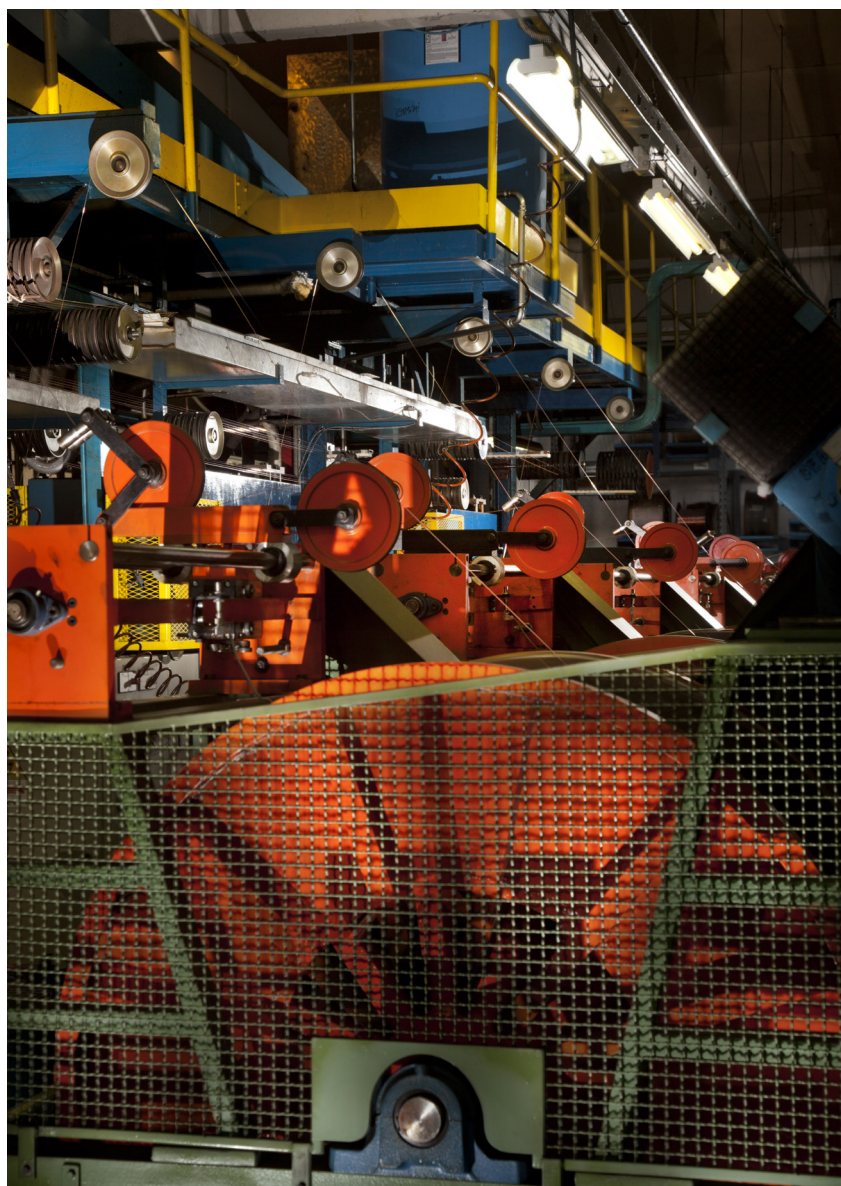


Segui il brand Newline su Sistemi Integrati.
Avrai accesso a Case Study, Schede Soluzione, interviste ai manager e news tutte di Newline.

LE CARATTERISTICHE	DVONE+ 135	DVONE+ 165	DVONE+ 189	DVONE+ 216
DIMENSIONE	135 pollici	163 pollici	189 pollici	216 pollici
PIXEL PITCH	1,56 mm	1,875 mm	2,08 mm	2,34 mm
RISOLUZIONE	1920 x 1080 pixel			
TECNOLOGIA LED	GOB			
PROFONDITÀ COLORE	24 bit			
LUMINOSITÀ	550 nit			
RAPPORTO DI CONTRASTO DINAMICO	6.000:1			
REFRESH RATE	3.840 Hz			
SISTEMI OPERATIVI	Android 13, AOSP			
SoC	A311D2			
MEMORIA	4 Gb (RAM); 32 Gb (memoria di sistema)			
WI-FI	WiFi 5 e 6 /2,4 e 5 GHz			
AUDIO	diffusori frontali, potenza 3W x 1, massima 5W x 1			
INTERFACCE AV	Porte laterali: HDMI IN, USB-C IN (power 65W) USB 3.0 Type A; USB 2.0 type B Porte posteriori: HDMI IN, HDMI OUT, USB-3.0 Type A Line out, S/PDIF OUT LAN IN, RS232			
CONSUMO W (tipico/massimo)	580 / 2.000	690 / 2.100	tbc / tbc	tbc / tbc
PESO kg	152	209,5	tbc	tbc
DIMENSIONI mm	3009 x 1704 x 66	3609 x 2042 x 66	4209 x 2379,5 x 66	tbc

Cavel, il valore aggiunto per progettisti e system integrator

Cavel produce in Italia cavi di diverse tipologie: dai cavi Lan fino alla Categoria 8 ai cavi coassiali, dai cavi per soluzioni KNX alla fibra ottica e ai cavi audio. In questo articolo un approfondimento sui punti di forza espressi da questa azienda e sui prodotti che offre.



► In un mercato in costante evoluzione, la capacità di innovare mantenendo saldi i principi della qualità e dell'esperienza fa la differenza. Cavel Italiana Conduttori - azienda italiana specializzata nella produzione di cavi, fondata nel 1968 - si distingue per un approccio che combina **tradizione e modernità**, con soluzioni affidabili e personalizzate. Offre modernità attraverso una R&D di livello, che propone prodotti sempre aggiornati tecnologicamente, rispondendo e anzi anticipando le esigenze dei clienti; e al contempo fonda le sue radici nella storicità dell'azienda, per cui tutti i prodotti, anche quelli innovativi, offrono garanzie e solidità.

Entrando quindi nel merito, cosa rende Cavel un'**eccellenza nel suo settore**? Cosa la distingue? Esperienza, qualità dei materiali, cura nella scelta dei fornitori, un catalogo completo, possibilità di customizzare i prodotti e altro ancora. Di seguito l'elenco completo, punto per punto.

Un'azienda storica che offre garanzie e sa prevedere i trend futuri

Con oltre 55 anni di attività, Cavel rappresenta una realtà che si contraddistingue nel panorama italiano per la sua solidità e affidabilità. La sua storia testimonia un'eccezionale capacità di **adattamento ai cambiamenti** del mercato, mantenendosi sempre alta l'attenzione verso le esigenze dei clienti.

Forte di questa esperienza decennale, Cavel si propone come un interlocutore stabile e continuativo perché offre **non solo prodotti, ma anche consulenze e soluzioni** di valore, che rafforzano il rapporto di fiducia con clienti e partner, aspetto molto caro all'azienda. Per progettisti e system integrator - così come per installatori, grossisti e utenti finali - questo patrimonio di conoscenze si traduce in un valore tangibile in termini di **efficacia** delle installazioni e di **TCO** (si veda il capitoletto dedicato).

Negli ultimi anni non pochi costruttori hanno preferito indossare le più agevoli vesti degli **importatori**, comprando molto spesso dai mercati orientali cavi già pronti o semilavorati, forzando sul prezzo e offrendo meno garanzie in termini di qualità. Garanzie e qualità, insieme al valore consulenziale di cui abbiamo parlato poco fa, è proprio ciò che distingue Cavel da queste realtà. La **consulenza** offerta può riguardare, oltre che la fornitura dei cavi, anche il funzionamento e la corretta installazione dei cavi stessi. Si tratta di un approccio unico, che la concorrenza difficilmente è in grado di fornire.

Essere un'azienda storica, d'altra parte, significa anche disporre delle competenze neces-

sarie per **prevedere i trend del futuro**. Cavel ha saputo anticipare molte delle evoluzioni tecnologiche che hanno trasformato il settore, posizionandosi come leader non solo nella produzione di cavi, ma anche nell'offerta di soluzioni integrate per l'impiantistica.

La qualità dei prodotti e dei materiali

La qualità è al centro della filosofia aziendale di Cavel. Ogni prodotto viene sottoposto a **test** rigorosi per garantire prestazioni elevate e una lunga durata nel tempo. I cavi **LAN** vantano una **garanzia di 25 anni**, mentre i cavi **coassiali** sono garantiti per **15 anni**, un primato nel settore.

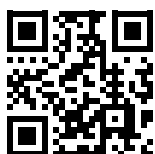
Il valore aggiunto dei cavi Cavel risiede nella scelta di materie prime di alta qualità, come avviene per esempio con il **dielettrico** - per citare un componente dal ruolo evidentemente centrale in un cavo coassiale - costruito per durare nel tempo senza degrado, con materie prime di alto livello; lo stesso non si può sempre dire per il dielettrico usato da una parte della concorrenza, che in certi casi è pieno di microbolle d'aria che, nel tempo, causano il deterioramento del cavo. Questo approccio non solo aumenta la longevità degli impianti, ma riduce significativamente i **costi di manutenzione e sostituzione**.

Un altro elemento distintivo è l'atteggiamento che viene posto nella progettazione dei cavi, sempre volto a cercare soluzioni innovative. Per esempio, Cavel integra regolarmente **tecnologie all'avanguardia** per migliorare la resistenza agli agenti esterni, come l'umidità, garantendo così una performance ottimale anche in condizioni ambientali estreme. Questo rende i prodotti ideali non solo per applicazioni residenziali, ma anche per contesti industriali e commerciali di ogni tipo.

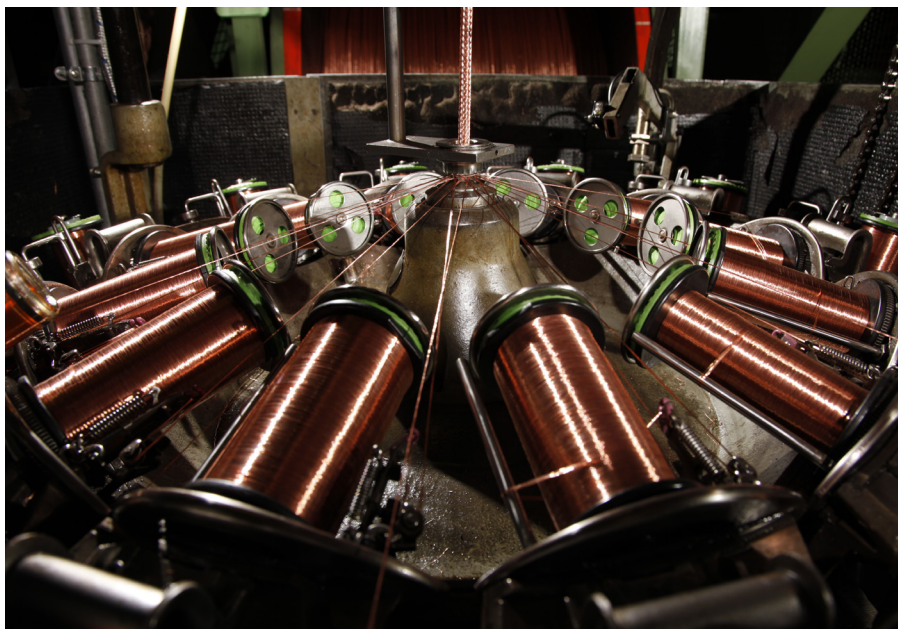
La differenza si vede anche sul lungo termine

Utilizzare i prodotti Cavel offre numerosi vantaggi: garantisce una lunga durata agli impianti, soddisfa l'utente finale, che non sarà costretto a sostituire i cavi dopo pochi anni, consente di acquisire prestigio a chi sceglie di proporre soluzioni di qualità.

Nell'ambito dei cavi coassiali, l'attenzione per



Scopri il nuovo sito di Cavel



la qualità risulta ancora più importante e meno scontata nell'era della **televisione digitale**.

Nell'epoca analogica, un impianto realizzato con cavi di scarsa qualità comprometteva la visione delle immagini, rendendolo una scelta evidentemente sconsigliabile. Nell'era digitale, invece, sebbene le differenze qualitative tra cavi economici e di alta gamma possano essere meno evidenti, il **divario in termini di durata** è notevole. Un impianto costruito con cavi di alta qualità garantisce oggi una vita utile più lunga, offrendo un TCO estremamente vantaggioso.

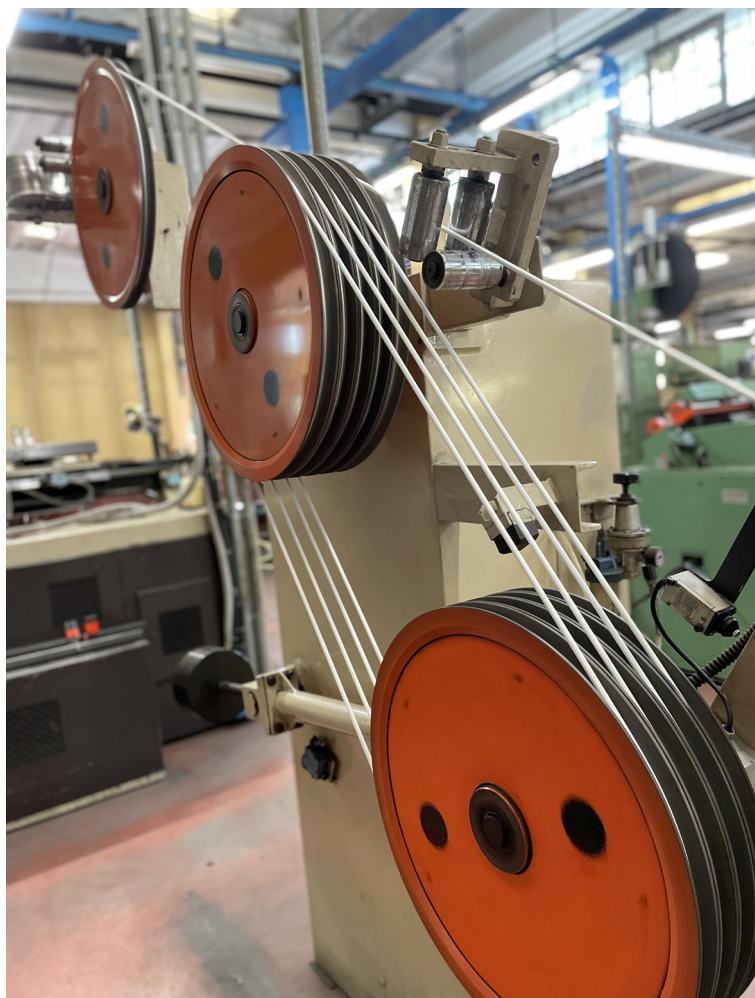
Un'attenta scelta dei fornitori

Così come per le materie prime, i fornitori subiscono da parte di Cavel un vero e proprio

In apertura, un'immagine della trafiliera interna di Italiana Conduttori, fiore all'occhiello dell'azienda; qui sopra, una fase della produzione della treccia di schermatura.



TIPOLOGIE PRINCIPALI DI CAVI	
CAVI COASSIALI	Sono cavi destinati a impianti d'antenna e soluzioni wireless; più in generale per installazioni indoor e outdoor, anche da interrimento per reti CATV. È disponibile una gamma di cavi a norme MIL-C-17.
CAVI LAN	I modelli spaziano dalla Cat 5e fino alla Cat 8. Sono disponibili modelli a doppio schermo, con schermatura anche per ogni coppia; inoltre, cavi Lan flessibili per realizzare le bretelle di collegamento
CAVI PER VIDEOSORVEGLIANZA	Sviluppati ad hoc per soluzioni coassiali e IP; ci sono anche modelli dotati di una coppia di fili elettrici per alimentare i dispositivi quando la tratta del cablaggio è molto estesa;
CAVI KNX	Due modelli certificati Konnex, ad una e due coppie di fili,
CAVI AUDIO	Per collegare in potenza amplificatori e diffusori
CAVI IBRIDI MULTIMEDIA	Combinano uno o più cavi coax ad alte prestazioni, anche con cavi di rete e/o tubetti vuoti di varia sezione, per alloggiare successivamente cavi a fibre ottiche, da inserire con la tecnica d'insufflaggio.



La fase di produzione del cavo coassiale che prevede l'applicazione della treccia di schermatura sul dielettrico.

Sotto: i cavi coassiali di Cavel sono garantiti per 15 anni; i cavi Lan, invece, godono una garanzia di 25 anni.



Scopri il Sistema Qualità di Italiana Conduttori

esame prima di entrare a tutti gli effetti nell'ambito aziendale.

Un prodotto nuovo, per essere omologato, deve essere testato. Al fornitore viene dato un manuale che contiene tutti i **parametri** che il prodotto deve rispettare. Quindi, vengono ordinate **tre campionature** in tre momenti diversi, e tutte e tre vengono controllate con rigore dal laboratorio. Il fornitore deve quindi dimostrare la qualità del prodotto su tre lotti diversi.

Superato questo passaggio, il prodotto viene controllato anche in produzione, lo si utilizza cioè per realizzare dei campioni con le stesse macchine che dovranno fabbricare il prodotto finale.

Solo dopo questo ulteriore passaggio Cavel procede a ordinare quel particolare prodotto a quel particolare fornitore.

Va inoltre riportata un'altra nota in merito alla fornitura. L'azienda privilegia fornitori locali, sostenendo l'economia italiana e favorendo un rapporto di fiducia reciproca. Il processo di selezione non si limita alla qualità delle materie prime, ma include anche la valutazione delle **pratiche etiche e ambientali**. Cavel collabora esclusivamente con partner che condividono la sua visione di sostenibilità e responsabilità sociale, garantendo così un impatto positivo lungo tutta la filiera produttiva.

Un catalogo completo e in continua evoluzione

Con quasi 2.000 codici a catalogo, Cavel offre una varietà di soluzioni che spaziano dai cavi coassiali ai cavi LAN, disponibili in diverse pezzature, colori e tipi di guaina, fino alla Categoria 8, dai cavi per soluzioni KNX alla fibra ottica e ai cavi audio. Questa ampia gamma consente ai clienti di trovare sempre il prodotto ideale per le proprie esigenze, con la possibilità di personalizzazioni su richiesta, un plus fondamentale di Cavel, a cui abbiamo dedicato un box di approfondimento.

Entrando nel merito, oggi il catalogo di Cavel propone sei principali categorie di prodotto dedicate a particolari applicazioni:

- **cavi coassiali** per impianti d'antenna e soluzioni wireless, disponibili per contesti indoor e outdoor da interrimento per reti standard e CATV; cavi a norme MIL-C-17;

- **cavi Lan**, dalla Categoria 5e alla Categoria 8, per tratte primarie e secondarie; sono inoltre disponibili cavi Lan flessibili per realizzare le bretelle di collegamento;

- **cavi per videosorveglianza**, sia coassiali che per soluzioni IP, entrambi disponibili anche di una coppia di fili elettrici per alimentare i dispositivi quando la tratta del cablaggio è molto estesa;

- **cavi KNX**, una novità che Cavel presenta nello stand di Konnex a ISE 2025;

- **cavi audio**, per collegamenti in potenza;

- **cavi ibridi e multimedia**, che combinano uno o più cavi coassiali ad alte prestazioni, anche con cavi di rete e/o tubetti vuoti di varia sezione, per alloggiare successivamente cavi a fibre ottiche, da inserire con la tecnica d'insufflaggio.

Il valore della formazione e del supporto

Cavel non si limita a fornire prodotti, ma investe nella formazione dei propri clienti e partner. Un approccio educativo che non solo migliora la qualità degli impianti, ma rafforza il rapporto di **fiducia**, consolidando il prestigio del marchio Cavel.

L'azienda organizza regolarmente **workshop e dimostrazioni tecniche** per grossisti impiantisti, offrendo loro le competenze necessarie per valorizzare al meglio i prodotti a catalogo con gli utenti finali. Questi incontri coprono una vasta gamma di argomenti, dalla corretta installazione dei cavi alle nuove tecnologie disponibili sul mercato.

Il valore del TCO che permette di risparmiare nel tempo

Il Total Cost of Ownership (TCO) è un concetto centrale nella filosofia di Cavel.

Utilizzare cavi di alta qualità riduce i costi complessivi nel lungo periodo, evitando sostituzioni frequenti e interventi di manutenzione. I cavi economici possono sembrare una scelta vantaggiosa nell'immediato, ma spesso si rivelano costosi a causa di malfunzionamenti e sostituzioni anticipate. Un prodotto Cavel, che estende la durata di un impianto a 20-30 anni, rappresenta invece un **investimento intelligente**.

Se quindi si considera il TCO - che non si limita ai costi diretti, ma include anche i costi nascosti legati alla manutenzione, al tempo necessario per risolvere i problemi e alla perdita di produttività - Cavel vince "a mani basse" sui concorrenti apparentamenti più economici.

Un impegno storico per l'ecosostenibilità

L'attenzione all'ambiente è un elemento distintivo di Cavel fin dalle sue origini. L'azienda si impegna a ridurre l'impatto ambientale attraverso la progettazione di prodotti e imballaggi eco-sostenibili, con un focus sul risparmio di **plastica** e sull'ottimizzazione dei **processi produttivi**. Esistono anche prodotti - come lo storico svolgitor **Cablebox** e il nuovo modello Eco, realizzato in cartone riciclato - che da questo punto di vista hanno "fatto scuola" nell'offerta di prodotti a sostegno dell'ecosostenibilità, essendo di fatto uno strumento che abbatta in modo significativo la produzione e circolazione di plastica per bobine.

L'importanza della velocità

La velocità di risposta è un elemento cruciale per Italiana Conduttori, che comprende quanto sia essenziale per i clienti ricevere **risposte e prodotti in tempi rapidi**. Questo obiettivo viene raggiunto grazie a una logistica efficiente, a un ampio magazzino di prodotti pronti per la consegna e a una produzione flessibile capace di adattarsi alle richieste personalizzate.

Cavel garantisce un servizio rapido sia per le forniture standard che per le richieste su misura, grazie a **processi interni** ottimizzati e a una stretta **collaborazione con i fornitori**. L'azienda si impegna a ridurre al minimo i tempi di attesa, assicurando che ogni progetto

L'ARTE DELLA CUSTOMIZZAZIONE SECONDO CAVEL

La personalizzazione dei cavi rappresenta una sfida tecnica che richiede esperienza e competenza per rispondere a esigenze specifiche e garantire soluzioni su misura, conformi alle normative. Cavel affronta questa sfida combinando innovazione e capacità realizzativa.

Un esempio significativo di customizzazione riguarda i cavi **coassiali multicavo cordati**, in cui fino a 21 cavi vengono racchiusi in un'unica guaina progettata ad hoc. Questa soluzione permette di risolvere problemi pratici come la posa di numerosi cavi separati, semplificando l'installazione e migliorando l'efficienza complessiva. È proprio questa capacità di adattare il design del prodotto alle esigenze operative specifiche che incarna il valore della customizzazione: creare **qualcosa di unico che risponde a una sfida concreta**.

La stessa logica si applica ai cavi LAN, dove la personalizzazione diventa ancora più complessa. Questi cavi combinano caratteristiche di diversi cavi coassiali e offrono opzioni come cavi galleggianti per applicazioni subacquee, armature resistenti ai roditori o schermature rinforzate per ambienti con interferenze elettromagnetiche. Qui, la customizzazione non è solo una scelta tecnica, ma una risposta diretta a **contesti applicativi specifici**, dove ogni componente è progettato per soddisfare esigenze precise.

Cavel integra il processo di personalizzazione con il rispetto delle normative. Quando le richieste dei clienti superano i limiti imposti dai **regolamenti**, l'azienda propone alternative realistiche, supportate da test e campioni, per garantire trasparenza e qualità. Inoltre, si impegna come partner strategico, **guidando i clienti** verso soluzioni ottimali e aiutandoli a evitare scelte non compatibili con i loro obiettivi progettuali.

Questa combinazione di flessibilità, esperienza e qualità fa della customizzazione un punto di forza per Cavel, trasformandola in un processo collaborativo orientato a creare soluzioni affidabili e sicure per le applicazioni più complesse.

possa avanzare senza ritardi, contribuendo al successo dei propri clienti.

In un settore in cui il tempo è spesso un fattore determinante, questo tipo di reattività rappresenta un valore aggiunto determinante. ■

Nella foto, i granuli di glicole polietilenico, la materia prima utilizzata per produrre il dielettrico secondo il procedimento 'gas injected'.



Conosci i **CASE STUDY** di Sistemi Integrati?



Sistemi Integrati
Testata B2B
specializzata nelle
soluzioni dei mercati
Audio, Video, Controlli
e TV Digitale.
Integra nella sua
comunicazione canale
web, social, rivista
stampata.

LA SFIDA

*L'utente finale racconta l'obiettivo
che muove il progetto e il valore
aggiunto che porta con sé*

LA SOLUZIONE

*Il system integrator descrive la
soluzione, i dettagli tecnici, le
criticità affrontate*

FOCUS ON

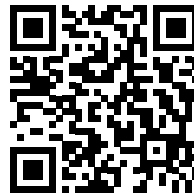
*Box e voci di altre figure coinvolte
nel progetto aggiungono curiosità
e approfondimenti*

SMART OBJECTS

*Altro ancora: QR-Code, link esterni,
download del PDF del Case Study
impatinato...*



Sei un protagonista di questo mercato? Collabora con noi! Scrivi a info@sistemi-integrati.net



sistemi-integrati.net

Canali Social:

Youtube

'Sistemi Integrati'

Linkedin

'Sistemi Integrati -
Rivista tecnica B2B'

Facebook

'Sistemi Integrati -
Rivista tecnica B2B'

MULTICANALITÀ

Ogni Case Study è pubblicato sulla home del nostro sito, sui social, e per chi ama il cartaceo, anche sulla rivista. Leggila nella forma che vuoi!

UNA LUNGA VITA

Dopo la pubblicazione, i Case Study vivono a lungo nelle ricerche sul web e nel filtro dinamico del nostro sito, nelle newsletter, negli articoli a tema





Università della Valle d'Aosta: un nuovo polo nel segno della tecnologia

Aosta ha inaugurato, alla presenza del Presidente della Repubblica, il primo dei quattro edifici che accoglieranno la sua università. Grazie a videoproiettori Epson di ultima generazione e al lavoro al fianco di A.di.co.m. Group e dello studio di progettazione CM, aule, laboratori e aula magna sono il regno della tecnologia.

univda.it | adicomgroup.com | cm-srl.net | epson.it

Si parla di:
#videoproiezione
#edgeblending
#università
#didattica

La spettacolare aula magna dell'Università della Valle d'Aosta. Lo schermo curvilineo realizzato su misura permette di ottenere una videoproiezione immersiva.

Nella pagina di fianco: uno scorcio della nuova sede dell'Università della Valle d'Aosta.

► A quasi 25 anni dalla sua fondazione, l'Università della Valle d'Aosta cambia volto. Nel cuore del capoluogo regionale, infatti, è da poco stato inaugurato il primo edificio di un nuovo polo universitario, architettonicamente innovativo, costruito dove prima sorgeva una caserma storica, chiusa da anni.

Parliamo dunque di un progetto di riqualificazione che punta a riaprire una zona della città per restituirla alla cittadinanza, con il passaggio simbolico da luogo militare a polo di cultura.

Nell'ambito del progetto – che prevede in futuro la costruzione di altri tre edifici –, per l'università era

fondamentale dotare tutta la struttura della migliore tecnologia disponibile sul mercato.

In particolare, per gli ambienti didattici e l'aula magna, si è scelto di puntare molto sulla videoproiezione, cercando una soluzione – poi identificata nelle tecnologie Epson – che rispondesse ai desiderata della committenza in termini di flessibilità, qualità dell'immagini e semplicità d'utilizzo.

Ci raccontano meglio lo sviluppo di questo ambizioso progetto Luca Trèves, Responsabile dell'Ufficio Patrimonio dell'Università della Valle d'Aosta, Cristina Avella, Business Unit Multimedia Manager di A.di.co.m. Group, il

“**Ci siamo orientati sulla videoproiezione per la sua flessibilità: con un videoproiettore è sempre possibile adattarsi alla superficie disponibile - L. Trèves**



system integrator torinese che si è aggiudicato la gara per la realizzazione delle dotazioni tecnologiche, e Claudio Mazzucchelli, Titolare dello studio di progettazione CM, che ha coadiuvato A.di.co.m. Group in diverse fasi del lavoro.

La sfida: dotare il primo edificio della nuova università della tecnologia necessaria a farne un polo di eccellenza

L'Università della Valle d'Aosta, prima di questo progetto di riqualificazione, aveva tre sedi. Questo nuovo edificio ne sostituisce due: quella per gli studenti, nella periferia di Aosta, con problemi di raggiungibilità e fuori dalla vita cittadina, e quella della sede amministrativa. In questo nuovo edificio confluiscono oggi le due funzioni: **qui - nelle 21 aule presenti, per un totale di 1300 posti - si svolge infatti la didattica per tutti i corsi di laurea** e sempre qui si trovano ospitati alcuni uffici, in attesa delle prossime costruzioni.

Nell'ambito di questo importante intervento, Luca Trèves è direttore esecutivo per quanto riguarda la fornitura e la posa delle

dotazioni tecnologiche didattiche e di rete. A lui chiediamo allora di raccontarci meglio la genesi del progetto.

«**L'edificio è stato ideato dall'architetto Mario Cucinella** dell'omonimo studio bolognese. La sua idea era quella di realizzare **una struttura aperta al passaggio della cittadinanza, o comunque non solo dell'utenza dell'ateneo**. Per noi questo è fondamentale, perché riflette **la missione dell'università: creare una futura generazione che impatterà sul territorio** in cui vive e ha studiato».

Un intervento di questa portata si basa sulla **volontà di far crescere l'Università della Valle d'Aosta, trasformandola in un polo educativo di riferimento** per il Nord-Ovest e non solo. Poiché questa era l'ambizione, l'Ateneo ha ragionato su quali dotazioni tecnologiche fosse utile installare.

«**Era necessario avere ambienti didattici innovativi** – continua Trèves –, trovando soluzioni che tenessero però conto di due vincoli principali: l'altezza e la larghezza delle pareti. Così, ci siamo subito orientati sulla videoproiezione per la **flessibilità** che poteva offrire: con un videoproiettore è sempre possibile adattarsi alla superficie disponibile e questo ci ha dato una mano dal momento che non abbiamo un'aula uguale all'altra.»

Un altro elemento che ci ha convinto definitivamente del fatto che la videoproiezione fosse la scelta giusta, è stata **la qualità dell'immagine**: «Inizialmente credevamo che i ledwall fossero superiori in termini di qualità del colore ed "effetto wow". Abbiamo poi capito che anche con la videoproiezione avremmo potuto ottenere prestazioni di pari qualità, mantenendo i requisiti di flessibilità».

Oltre alla flessibilità e alla qualità dell'immagine, c'era un terzo argomento sensibile per l'Università: poiché le dotazioni audio-video installate non sarebbero state usate da



Luca Trèves, Luca Trèves,
Responsabile dell'Ufficio Patrimonio dell'Università della Valle d'Aosta



Cristina Avella, Business Unit Multimedia Manager di A.di.co.m. Group



Claudio Mazzucchelli,
Titolare dello studio di progettazione CM





Sopra e sotto, da due prospettive diverse: una delle aule didattiche nelle quali è stata allestita una doppia video proiezione.



Il progetto architettonico sul sito dello studio di architettura di Mario Cucinella

esperti, ma da docenti e studenti, **l'Università aveva bisogno che vi fosse immediatezza in termini di utilizzo**. Ha dunque richiesto che venisse installato il minor numero possibile di marchi, con la stessa tecnologia in ogni aula per ottenere la massima facilità di gestione.

La soluzione: scegliere il partner giusto per garantire un'esperienza tecnologica di alto livello

Per arrivare a un tale livello di consapevolezza, è stato fatto **un percorso del tutto particolare prima di indire l'effettiva gara** per

l'aggiudicazione dell'intervento. «Abbiamo seguito una **procedura di Dialogo Competitivo** - spiega Luca Trèves - **partendo dal presupposto che in un progetto così grande non si possa realisticamente prevedere tutto** quello che potrà succedere nell'espletamento del servizio e nella costruzione dell'infrastruttura tecnologica. Abbiamo quindi voluto **parlare in anticipo con tutte le ditte che avrebbero partecipato alla gara**, certamente più informate di noi sulle evoluzioni del mercato».

Una volta delineato il progetto ottimale, è partito il classico iter per l'aggiudicazione, con l'assegnazione dei punteggi. L'aggiudicatario è risultato essere **A.di.co.m. Group, un system integrator torinese di ICT**, con un'esperienza trentennale nel mercato.

Incontriamo Cristina Avella, Business Unit Multimedia Manager di A.di.co.m. Group, che si presenta così: «Il team della BU che guido, cresciuto negli ultimi anni, è formato da sei persone. **Operiamo in tutto il territorio del Nord-Ovest, nel mercato corporate - dove curiamo allestimenti multimediali di sale meeting, sale CDA, spazi per la formazione, control room - e nel mondo educativo, esclusivamente universitario**. Negli anni, sono state nostre clienti le Università di Genova, Torino, del Piemonte Orientale e dell'Insubria.»

Dulcis in fundo, almeno per il momento, è



“**La qualità delle immagini dei nuovi EB-PQ2000 è nettamente migliore rispetto ai modelli precedenti; basti pensare al rapporto di contrasto di 3.000:1 mai raggiunto dalla tecnologia 3LCD - C. Avella**

arrivata l'Università della Valle d'Aosta con il suo ambizioso progetto. Le chiediamo di raccontarci questa esperienza dal punto di vista del system integrator. «Il

percorso che ci ha portato ad aggiudicarci la realizzazione degli allestimenti tecnologici in questo ateneo è partito a gennaio 2023, quando – poiché **rispondevamo ai requisiti in termini di expertise in ambito universitario** – abbiamo partecipato al **Dialogo Competitivo**. Non ci era mai successo di affrontare un progetto con un approccio di questo tipo. In modo molto illuminato, l'Università della Valle d'Aosta, prima della gara, ha voluto interfacciarsi con professionisti esperti per capire quale fosse la migliore tecnologia disponibile sul mercato e il budget necessario per ottenerla.»

Anche Claudio Mazzucchelli dello studio CM (approfondiamo la collaborazione tra A.di.co.m. Group e CM nel box) fa un commento su questo iter di avvicinamento al progetto fuori dal comune. «La fase preliminare di progettazione ha fatto la differenza. È servita a dare la visione all'Università, che ha chiesto una produzione documentale di alto contenuto preliminare. Di conseguenza, **l'assegnazione dei punteggi – basati per l'80% sugli elementi tecnici e per il 20% sugli aspetti economici – è potuta avvenire con il massimo dell'oggettività.**»

Una dotazione tecnologica scelta per poter pensare in grande

A.di.co.m. ha proposto **tecnologia a 360°**: dalla parte di **networking** con Wi-Fi e rete GSM ai **computer per i laboratori informatici**, fino a tutta la **dotazione AV e multimediale** con l'allestimento completo delle aule: telecamere, microfoni ambientali, videoproiezione, domotica di aula integrata con luci e tende. E, a cantiere già avviato, l'impegno – su richiesta dell'università – a dotare gli ambienti di alcuni arredi: **locker e box acustici** per i colloqui docenti-studenti.

Entriamo allora nel vivo del tema **videoproiezione** e vediamo i dettagli della dotazione tecnologica, nonché i vantaggi che permette di ottenere negli ambienti in cui è stata integrata.

Aula magna - Luca Trèves ci racconta come si è scelto di operare in questo importantissimo ambiente dell'ateneo. «Per l'aula magna – dove si è svolta l'inaugurazione dell'edificio

– volevamo una soluzione d'effetto; in particolare volevamo che all'ingresso del pubblico ci fosse un forte impatto. Per questo, abbiamo scelto di

installare **uno schermo per videoproiezione curvo** molto imponente, **largo circa 11 metri**, che riceve le immagini da **due videoproiettori Epson EB-PQ2220B, in configurazione edge blending**: la parte centrale dell'immagine è sovrapposta, ma la proiezione si vede perfettamente come se fosse realizzata tramite un singolo proiettore.»

Cristina Avella ci descrive nel dettaglio come si è arrivati a questa scelta. «L'obiettivo che ci siamo dati anche con Mazzucchelli era **creare un "effetto wow"**, anche perché nelle intenzioni dell'Università l'aula magna vuole essere uno **spazio versatile**, usato non solo per **lezioni e lauree**, ma anche per **conferenze, speech ed eventi rivolti a tutta la cittadinanza**. Abbiamo scelto la videoproiezione anche per motivi di **risparmio energetico**, tema che la committenza ha molto a cuore. Ma soprattutto, abbiamo voluto creare un **ambiente avvolgente**, usando la strategia dell'**edge blending** e uno schermo **custom curvo**. È stato **fondamentale il contributo di Epson**, che ci ha permesso di inserire nella



Soluzioni per le università sul sito di A.di.co.m. Group

LA COLLABORAZIONE TRA A.DI.CO.M. GROUP E CM

Fin dalla fase di realizzazione del progetto preliminare, A.di.co.m. ha deciso di coinvolgere CM srl di Claudio Mazzucchelli, uno studio indipendente nato nel 2008 e impegnato nel campo della progettazione di **sistemi audio-video, luci e controllo, con movimentazione di palchi, supporto per eventi di intrattenimento, e una grande expertise guadagnata grazie agli allestimenti sulle navi da crociera di un'importante compagnia di navigazione**. Con A.di.co.m. Group, CM aveva già avuto modo di collaborare, pur con ruoli diversi, nell'ambito di un lavoro per l'Università del Piemonte Orientale.

L'intento dell'interazione nel caso del polo universitario valdostano non era solo mettere in risalto la tecnologia, ma anche fornire un'idea di come questa si sarebbe integrata architettonicamente nell'edificio progettato da Mario Cucinella. **La tecnologia, infatti, non poteva essere particolarmente impattante; al contrario, doveva proseguire nel solco dell'essenzialità e della modernità dell'edificio** e degli ambienti che erano stati creati.

Cristina Avella sottolinea altri vantaggi derivati dalla collaborazione di CM: «CM è stata di grande supporto anche per la redazione della **documentazione** richiesta a corredo della gara. In più, questo studio è in grado di dare una grossa mano dal punto di vista del **concept**. In questo caso, **preziosissimi sono stati gli sketch realizzati da Marina Zunino, disegnatore tecnico di CM, per dare al cliente una immagine del risultato, che abbiamo integrato nella documentazione e sono stati sicuramente vincenti.**»



Uno dei laboratori di informatica con la dotazione di un solo videoproiettore, come le aule didattiche standard.

gara i nuovi **proiettori EB-PQ220B**, quando ancora non erano sul mercato, e in effetti proprio in questa aula magna sono stati installati i primi due venduti in Europa. La qualità delle immagini è nettamente migliore rispetto ai modelli precedenti. La nuova piattaforma su cui sono stati sviluppati **contiene tecnologie avanzate come 4K Crystal Motion e Double Micro Lensarray**, brevettate da Epson, per visualizzare immagini in 4K. Si tratta dei videoproiettori più piccoli e leggeri al mondo nella loro categoria, e si è rivelata una scelta vincente anche in fase installativa, per la **facilità di configurazione e calibrazione** da parte dei nostri tecnici grazie ai nuovi software messi a disposizione da Epson.»

Quali sono i vantaggi di questi nuovi videoproiettori? «Siamo di fronte alla **svolta della tecnologia 3LCD in termini di rapporto di contrasto, che raggiunge il valore di 3.000:1, un primato per questa tecnologia ma non solo** - spiega Avella - **Ne abbiamo avuto la prova durante l'inaugurazione e la conferenza stampa** di presentazione del polo universitario. Le

proiezioni sono state efficacissime per le slide, ma soprattutto per i video 4K.»

CM srl ha messo più di uno zampino anche nella **concezione degli arredi dell'aula magna**, progettando il tavolo relatori in modo che riprendesse le linee della facciata dell'edificio.

Aule didattiche - Per le un'università, le aule didattiche sono ambienti fondamentali, che devono consentire agli studenti di fruire al meglio il contenuto delle lezioni. Vediamo allora che tipo di configurazione è stata scelta e perché. «Abbiamo optato per i classici teli da proiezione - spiega Luca Trèves - installandone **due nelle aule più grandi, configurate in modalità mirroring**, che propongono cioè la stessa proiezione. La maggior parte delle aule ha invece un singolo proiettore con un'unica area di proiezione. Non ci sono lavagne, e questo rende la videoproiezione ancora più importante».

Un elemento molto interessante riguarda il **room combining**. «Tutte le aule sono dotate di

Uno degli sketch realizzati da Marina Zunino, disegnatore tecnico di CM sui possibili utilizzi dell'aula magna dell'ateneo valdostano.



dispositivi che permettono di realizzarlo. **Questa funzione è stata integrata anche nell'interfaccia grafica del touchscreen di cattedra.** In questo modo, dall'aula in cui si vuole ricevere il segnale si sceglie l'aula da cui riceverlo e audio e video vengono ribaltati nell'aula specificata. L'abbiamo **già testata con successo in occasione della visita del Presidente della Repubblica** il 7 settembre. L'aula didattica in cui era presente il presidente aveva capienza e numero di inviti limitati, così abbiamo **replicato il segnale** su altre aule dell'edificio.»

Cristina Avella entra nel dettaglio della dotazione: «I 26 videoproiettori installati nelle aule sono **Epson EB-L770U**. Tutti hanno la stessa configurazione e la loro accensione è **integrata nel sistema domotico che controlla anche l'accensione e lo spegnimento degli altri servizi di cui è dotata l'aula.**

Anche nel caso delle aule la scelta della videoproiezione si conferma per noi la più indicata. Il maggior pregio è dato dalla possibilità di visualizzare i contenuti su superfici di dimensioni importanti, in modo che tutti gli studenti possano avere una visione corretta».

Laboratori informatici - Si tratta di due ambienti situati al piano interrato, uno da 48 e uno da 52 computer, anch'essi **dotati di sistema multimediale come le aule didattiche**, con proiettori Epson dello stesso modello, che accettano segnali 4K in ingresso e li visualizzano tramite la **tecnologia pixel shifting**, che raddoppia la risoluzione nativa del pannello Full HD.

Una partnership vincente, destinata a durare nel tempo

Torniamo da Luca Trèves per capire se l'ateneo valdostano sia soddisfatto del risultato in questo primo edificio del nuovo polo universitario. «**Per quanto riguarda l'integrazione, siamo molto soddisfatti.** Per noi è stata fondamentale la realizzazione dell'interfaccia grafica del touchscreen della cattedra, unico punto di contatto tra l'utenza e la tecnologia installata. Avevamo la necessità che fosse trasparente e priva di complicazioni e ritengo che sia effettivamente così perché **la maggior parte degli utenti nei primi giorni di lezione è riuscita a gestire dispositivi molto complicati – telecamere, registrazione, streaming, room combining – senza alcuna formazione.** Inoltre, la qualità dell'immagine dei videoproiettori, la qualità dell'audio, delle luci e tutti i dispositivi di regia che sono stati montati ci hanno sod-

disfatto nell'uso e nell'ottenimento dell'effetto a cui puntavamo.»

Claudio Mazzucchelli è entusiasta del **clima di collaborazione nel quale tutti hanno potuto lavorare**: «Il team dell'Università della Valle d'Aosta è molto propositivo, preparato tecnicamente, disponibile al confronto e alla discussione. Il percorso è stato molto bello, non ci sono mai state criticità e va sottolineata la capacità di A.di.co.m. Group di **valutare bene i prodotti da proporre in termini di benefici generali** sia in fase di gara sia in fase di configurazione finale».

La palla ora passa all'università, che dovrà valorizzare al massimo la struttura tecnologica di cui si è dotata. Lo dovrà fare ascoltando il feedback di docenti e dagli studenti, sapendo però di **poter contare ancora sul supporto del system integrator**, come ci dice Cristina Avel-

la: «A.di.co.m. Group ha inserito nella gara, oltre ai normali interventi di assistenza in garanzia, **una revisione dell'interfaccia grafica, il controllo e le configurazioni a 60 giorni e 180 giorni dalla consegna dell'opera**, in modo che l'Ateneo possa a quel punto sapere ciò che le è effettivamente utile. Naturalmente, supporteremo anche i tecnici dell'università, facendoli crescere».

È importante ricordare che **il polo universitario non si ferma all'allestimento di questo primo edificio.** È già iniziata la ristrutturazione della palazzina in cui si insedierà il rettorato, con aule didattiche e sale riunioni. Seguirà poi quella che ospiterà la biblioteca e gli alloggi per gli studenti. Infine, arriverà un palazzo gemello di quello già realizzato, nell'ottica di un aumento degli iscritti all'ateneo valdostano.

Non ci stupiremmo di vedere riproposta questa partnership vincente. ■



Proiettori Epson PQ2220B, dettagli tecnici sul sito dell'azienda

“ **La fase preliminare di progettazione ha fatto la differenza. È servita a dare la visione all'università - C. Mazzucchelli**

Uno dei videoproiettori Epson installati a soffitto nelle aule didattiche, modello Epson EB-L770U.





Rai Pubblicità: rinnovamento ad alto tasso tecnologico per la sede milanese

Rai Pubblicità, a partire dal 2021, ha rinnovato la sede di Milano con ledwall ad altissima definizione e dotazioni avanzate per la gestione di eventi. Integrazione a cura di CWS.

raipubblicita.it | cws.it

Si parla di:
#ledwall
#microled
#eventi
#immersività
#collaboration
#multimedia

Sala Eventi. Al centro, il TheWall Samsung, microled COB. Ai lati del ledwall e della platea i monitor di supporto.

► Rai Pubblicità è la concessionaria che gestisce in esclusiva i format commerciali dell'offerta total video e total audio di Rai, oltre agli spazi commerciali di Radio Italia solomusicaitaliana, Radio Kiss Kiss, VEVO e Friends&Vivo Multimedia. Ha sedi a Roma, Torino, Bologna, Padova e Milano, la sede di cui ci occuperemo in questo articolo.

A Milano hanno sede gli uffici dell'AD e delle direzioni commerciali dell'azienda ed è stata proprio la **sede milanese** a essere scelta come **capofila per un progetto di rinnovamento tecnologico e multimediale** degli spazi, pensato con un duplice obiettivo: da un lato ospitare eventi e presentazioni per i clienti, dall'altro migliorare la comunicazione interna, non solo tra diversi reparti della

stessa sede, ma anche tra sedi di diverse città.

L'occasione per mettere in atto questo rinnovamento tecnologico è stata la riqualificazione della sede, resasi necessaria dopo il lungo stop legato alla pandemia; il risultato, grazie anche alla piena intesa creatasi con il system integrator CWS è andato oltre le previsioni, potenziando la percezione stessa del brand Rai Pubblicità, sia internamente sia nei confronti dei clienti.

Ne parliamo con Luigi Cipolla, Luca Rapelli e Alessandro De Giorgio, rispettivamente IT Project Manager, Responsabile Ingegneria, Coordinamento Sedi e Sicurezza e Responsabile Comunicazione e Immagine Coordinata di Rai Pubblicità, e con Mario De Fazio, Project Manager & Team Leader di CWS.



La sfida: tecnologia multimediale avanzata per una nuova concezione degli spazi

Rimandiamo al box dedicato la presentazione dell'azienda, ed entriamo qui subito nel vivo chiedendo a Luigi Cipolla quale sia stata la molla che ha spinto Rai Pubblicità a fare il grande investimento tecnologico che racconteremo in questo articolo.

«Per la nostra azienda – ci risponde – la comunicazione è tutto: è il cuore stesso della nostra attività e nel **2020** la direzione ha ritenuto importante fare un **grosso investimento sugli strumenti di supporto alla comunicazione interna**.

Come sede capofila del progetto è stata scelta quella di Milano, che ospita l'AD e le direzioni commerciali. Lo scopo del progetto era quello di rendere disponibili ambienti tecnologicamente avanzati per un **duplice utilizzo**: da un lato consentire la realizzazione di **eventi all'interno dell'azienda in spazi più adeguati e tecnologici**; dall'altro **potenziare**

la comunicazione fra i vari reparti dislocati non solo nella sede milanese ma **in tutte le altre sedi** di Rai Pubblicità: Torino, Roma, Bologna, Padova. Sin dall'inizio, non a caso, l'azienda ha previsto di estendere anche alle altre sedi la tecnologia installata a Milano.

Per la progettazione e l'integrazione della tecnologia è stato scelto il system integrator CWS, che ha lavorato di concerto con il nostro reparto IT, con il reparto Ingegneria Coordinamento Sedi e Sicurezza (ICS) e con la funzione Comunicazione e Immagine Coordinata curata da Alessandro De Giorgio».

Chiediamo proprio ad Alessandro De Giorgio come riassumerebbe la sfida che Rai Pubblicità, e conseguentemente anche il system integrator CWS, ha deciso di affrontare.

«E' stato importante – risponde De Giorgio – rendersi conto della necessità di alzare l'asticella, sia dal punto di vista della tecnologia sia, soprattutto, del **tipo di eventi** che grazie a questa tecnologia avremmo potuto realizzare. Tutto è partito dalla necessità, in periodo di lenta ripresa post-covid, di **ristrutturare alcune sale**, il che ci dava **l'occasione di potenziarle** anche da un punto di vista tecnologico. Ma quanto e in che modo potenziarle? Se ci fossimo limitati a considerare le esigenze del momento, sarebbe stata sufficiente una tecnologia di livello medio, medio-alto.

Ma da persone di comunicazione quali siamo abbiamo voluto investire su una soluzione tecnologica audio-video estremamente avanzata, ambienti domotizzati e sistemi di collaboration all'avanguardia. Quando disponi delle sale adeguate e dei prodotti idonei, le tue esigenze evolvono e le tue abitudini si trasformano». La sfida numero uno, quindi, è stata quella di alzare l'asticella, proponendo una visione.

«Esattamente – risponde De Giorgio –; la sfida numero due invece è stata quella

di passare da un sistema chiuso a un sistema aperto, che **mettesse in connessione i diversi ambienti della sede di Milano e le diverse sedi dislocate per l'Italia**. Per esempio, dagli uffici di Torino siamo in condizione di modificare i contenuti che vengono proiettati sul ledwall che si trova all'ingresso della sede di Milano. Questa interattività aumenterà ulteriormente quando tutte le sedi avranno



Luigi Cipolla, IT Project Manager, Rai Pubblicità



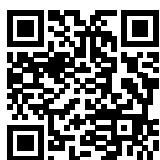
Alessandro De Giorgio, Responsabile Comunicazione e Immagine Coordinata, Rai Pubblicità



Mario De Fazio, Project Manager & Team Leader di CWS

“La comunicazione è al centro della mission di Rai Pubblicità, per questo nel 2020 l'azienda ha ritenuto importante fare un grosso investimento sugli strumenti di supporto alla comunicazione interna - L. Cipolla

Rai Pubblicità mostra il proprio nuovo biglietto da visita: una hall dotata di un ledwall Samsung da 2,88 x 1,67 metri, tecnologia SMD e pixel pitch 1.5, che riproduce un multiview di canali Rai. Sul soffitto, ai lati, si possono vedere i diffusori Bose Professional EdgeMax, che garantiscono copertura sonora efficace con impatto estetico pressoché nullo.



Rai Pubblicità si presenta sul proprio sito



Luca Rapelli,
Responsabile Ingegneria,
Coordinamento Sedi
e Sicurezza,
Rai Pubblicità

RAI PUBBLICITÀ: CONCESSIONARIA LEADER NEI SETTORI TOTAL VIDEO E TOTAL AUDIO

Rai Pubblicità è la concessionaria che gestisce in esclusiva i format commerciali dell'offerta total video e total audio di Rai, inclusiva di tutte le piattaforme digital e social, oltre che di un importante circuito di pubblicità cinematografica.

Rai Pubblicità offre progetti di total video sui cinque più diffusi schermi di fruizione: tv e smart tv, pc, smartphone, tablet e cinema, in aggiunta all'offerta di total audio. L'approccio consulenziale della concessionaria si esprime attraverso progetti di brand integration che includono pianificazioni crossmediali, branded content, product placement, eventi sul territorio, attività social, garantendo una misurazione efficace dei risultati di comunicazione degli investitori. Rai Pubblicità, oltre a Rai Radio, ha in concessione anche gli spazi commerciali di Radio Italia solomusicali italiana e Radio Kiss Kiss, presentandosi sul mercato come il primo polo audio italiano. VEVO (digital e connected tv) e Friends & Vivo Multimedia (live entertainment) completano l'offerta musicale della concessionaria.



dotazioni simili. Per noi è sempre importante lavorare in ottica futura, mettendoci in condizione di connettere tutte le sedi».

C'è anche una sfida numero tre?

«C'è – risponde De Giorgio – ed è quella dai risvolti più pratici: quando abbiamo iniziato i lavori ci trovavamo nel **periodo post pandemico** e si era diffuso lo smartworking che per certi versi ha funzionato e funziona ancora, ma non può eguagliare in alcuni casi l'efficacia di un confronto in presenza o di un evento live. Per rendere più piacevole e stimolare il rientro in ufficio, nella rivisitazione degli spazi abbiamo pensato di creare ambienti accoglienti e che fornissero delle soluzioni tecnologiche adeguate.

Oltre all'ingresso e alle due grandi sale multimediali, abbiamo realizzato e attrezzato con tecnologie multimediali all'avanguardia un'area break, oggi utilizzatissima sia dai dipendenti che dai clienti».

La soluzione: sinergia tra cliente finale e system integrator e prodotti d'eccellenza

Per affrontare tutte queste sfide Rai Pubblicità si è affidata a un system integrator di alto profilo come CWS, leader di mercato nel campo dell'integrazione di sistemi e della consulenza tecnologica. Chiediamo a Mario De Fazio, che di CWS è Project Manager & Team Leader, di descriverci nel dettaglio la soluzione e il rapporto instauratosi con Rai Pubblicità.

«L'integrazione che abbiamo realizzato presso la sede milanese di Rai Pubblicità – risponde De Fazio – è stata innanzitutto **un'esperienza molto positiva in termini umani e professionali**. Il cliente ci conosceva grazie ad alcuni lavori svolti in passato presso la sede di Torino di Rai Pubblicità, ma abbiamo comunque dovuto partecipare a una selezione per aggiudicarci il lavoro presso la sede di Milano. La richiesta era di integrare **tecnologie avanzate per la trasmissione di contenuti audio-video e per la collaboration**, che rendessero le sale più appetibili sia per i dipendenti dell'azienda stessa sia per i clienti esterni. Poiché il nostro intervento ha coinciso con una generale riqualificazione strutturale delle sale, abbiamo avuto il grande vantaggio di lavorare in quelle che di fatto erano **aree di cantiere**, potendo quindi collaborare con architetti e maestranze per integrare, nascondere e posizionare nel modo migliore i prodotti. Il rapporto con il cliente è stato fin da subito positivo, in particolare con il settore IT, ICS

e il settore Comunicazione e Immagine Coordinata, guidato da Alessandro De Giorgio. C'è stata grande condivisione e un continuo scambio di idee, che ci ha permesso di comprendere con esattezza i desideri del cliente».

Vediamo allora nel dettaglio gli interventi realizzati, descrivendo le diverse aree oggetto di integrazione.

La hall, il biglietto da visita di Rai Pubblicità

«Il cliente ha deciso di dotare di una tecnologia importante, anche la hall – ci spiega De Fazio – biglietto da visita di Rai Pubblicità, visibile anche dall'esterno tramite una grande porta a vetri. Qui abbiamo messo un **ledwall Samsung con pixel pitch di 1.5**, che trasmette un **multiview dei canali Rai** ad alta definizione. Dalla regia, situata a fianco della sala eventi, e da remoto, è possibile scegliere le **varie modalità in cui trasmettere il multiview, dal 3x3 al 5+1, fino all'immagine intera**. La fonte del segnale è costituita dai canali Rai, ricevuti con il **sistema Fracarro** e trasmessi dalla regia, situata all'ottavo piano, con sistema Barco e connessione in fibra.

Grazie al processore Barco il ledwall riceve **segnali da tutte le altre sale**, eccetto l'area break: il cliente può così trasmettere anche nell'ingresso i contenuti di un evento che si svolge, per esempio, nella grande sala eventi. Il cuore della diffusione del segnale video è il sistema **Barco E2**, dotato di 5 espansioni: tre a disposizione della sala eventi e due per la sala polifunzionale. Oltre che dalla regia, la scelta dei segnali può essere fatta anche in loco, tramite un touch screen. Il ledwall può sfruttare anche **MagicInfo**, la piattaforma pensata da Samsung per la gestione dei contenuti video. L'acustica dell'ingresso è garantita dai diffusori **Bose Professional Edge Max** in-ceiling, che garantiscono **audio direzionale di alta qualità** con un ridotto impatto dal punto di vista estetico: ne parleremo più approfonditamente descrivendo la sala eventi dell'ottavo piano».

“**Da persone di comunicazione quali siamo abbiamo voluto investire su una soluzione tecnologica audio-video estremamente avanzata, ambienti domotizzati e sistemi di collaboration all'avanguardia. Quando disponi delle sale adeguate e dei prodotti idonei, le tue esigenze evolvono e le tue abitudini si trasformano-** A. De Giorgio

Sala polivalente. Una delle tre possibili configurazioni della sala. Al centro, il TheWall Samsung da 3,23 x 1,81 metri, tecnologia microled COB e, sulla destra, un monitor di supporto.





Adiacente alla sala eventi è presente la regia, utilizzata sia dal personale Rai Pubblicità sia, per eventi particolarmente complessi, da tecnici forniti direttamente dal system integrator. Sulla sinistra, in evidenza l'Event Controller EC-50 di Barco e il mixer Yamaha TF1.

La sala eventi è quella in cui è stata adottata la tecnologia più spinta. In questa foto, al centro, TheWall Samsung, tecnologia microled COB da 4,032 x 2,268 metri; ai lati due monitor da 85".

Una sala polivalente in room combining

La sala polivalente è dotata di pareti mobili in vetro, molto eleganti, che permettono di passare da un ambiente unico a due o tre sale separate, indipendenti e insonorizzate l'una rispetto all'altra. La tecnologia installata qui da CWS è stata configurata in modalità 'room combining' pensata per adattarsi a tutte le possibili configurazioni della sala.

Mario De Fazio ci illustra il metodo di lavoro utilizzato: «Abbiamo lavorato in stretta collaborazione con lo studio di architettura e il reparto di ICS dell'azienda che insieme hanno curato la riqualificazione della sala. Per quanto riguarda la trasmissione dei segnali video, per esempio, il dialogo con Rai Pubbli-

cità ci ha fatto comprendere che dovevamo puntare all'eccellenza: per questo, al posto dei ledwall, comunque di alto profilo, a cui avevamo inizialmente pensato, abbiamo poi deciso di installare **due Samsung TheWall con passo 1,68 e misure di circa 3,23 x 1,81 metri**, fissati a parete.

TheWall è un prodotto rivoluzionario, vincitore di numerosi premi, tra cui il prestigioso "best of ISE". I punti di forza di questo ledwall sono soprattutto la qualità video, il ridotto consumo energetico grazie alla tecnologia COB microled e la possibilità di gestire i contenuti tramite la già citata piattaforma MagicInfo. Oltre ai due The Wall abbiamo installato **tre monitor da 65 pollici**, gestiti separatamente o a gruppi dalla domotica di sala.

Abbiamo posizionato inoltre **cinque telecamere Lumens**, che il cliente utilizza sia per la ripresa locale sia per la videoconferenza, che sfrutta **Codec Cisco**. Di concerto con l'architetto e la struttura ICS, abbiamo utilizzato dei cubi di cartongesso per poter abbassare le telecamere rispetto al controsoffitto, ottenendo quindi una ripresa migliore senza impattare sull'estetica della sala. Per lo stesso motivo, oltre che per la qualità del suono, abbiamo scelto anche qui, come per la hall, i **diffusori Edge Max di Bose Professional**, che sono esteticamente piacevoli, possono



essere posizionati tra parete e controsoffitto, minimizzando ulteriormente l'impatto visivo sull'ambiente e, ciononostante, garantiscono una diffusione sonora ottimale in tutta la sala.

Per quanto riguarda la microfonia, abbiamo scelto il **sistema ADECIA di Yamaha**, microfoni omnidirezionali che funzionano benissimo anche in videoconferenza.

La condivisione dei contenuti è garantita da **Barco Clickshare** e in particolare, in una delle tresale che si formano quando si adotta la configurazione 1+1+1, abbiamo attivato la **modalità BYOD**, che permette ai partecipanti di condividere immediatamente i contenuti del proprio device su tutti i dispositivi presenti. Il **rack** si trova allo stesso piano della sala polivalente ed è collegato con la regia attraverso un'importante struttura in **fibra**, perché richiede tratte di cablaggio molto estese».

Luca Rapelli aggiunge: «Nella sala polivalente le sedute sono garantite da un mix tra sedie e divanetti fissi – posizionati nel corridoio – che all'apertura delle pareti mobili diventano parte integrante della sala».

La sala eventi, il fiore all'occhiello

La sala eventi, dotata di una sala regia che può gestire anche i contenuti AV delle altre sale, è quella in cui è stata adottata la tecno-

logia più avanzata. Prima di dare la parola a CWS, facciamoci raccontare da Alessandro De Giorgio quali fossero le esigenze specifiche di Rai Pubblicità legate a questa sala.

«Per garantire la visibilità a tutti i presenti in sala, non solo alle prime file, abbiamo installato ai lati del TheWall, di cui parleremo più avanti, due grandi monitor. Nella sala sono presenti inoltre due monitor laterali posti su carrello che consentono la lettura di dati numerici che richiedono maggior attenzione. Al momento opportuno, tuttavia, tutti i monitor della sala possono lavorare di concerto per diffondere un video unico, creando una situazione immersiva.

La scelta fatta rispetto ai contenuti video – prosegue De Giorgio – porta con sé esigenze specifiche anche rispetto all'audio. La preferenza era quella di aumentare il coinvolgimento della platea con un audio direzionale.



Il rapporto con Rai Pubblicità è stato fin da subito positivo, in particolare con il settore IT, il settore ICS e il settore Comunicazione e Immagine Coordinata, guidato da Alessandro De Giorgio. C'è stata grande condivisione e un continuo scambio di idee, che ci ha permesso di comprendere con esattezza i desideri del cliente - M. De Fazio

La sala eventi ha anche due monitor Samsung da 43", sulla destra, che servono da rimando per i relatori; di fianco a questi monitor le due telecamere PTZ Lumens. Nota: il rapporto di aspetto del monitor è di 16:9, l'effetto stretch è dovuto all'ottica grandangolare con cui è stata scattata la fotografia per riprendere l'intera sala.





Due dei quattro corner della sala break. Adatto per svago e team building, ma anche per presentazioni sul ledwall Samsung da 65 pollici, con sistema Barco ClickShare per la condivisione dei contenuti.



Pagina dedicata alle news sul sito di CWS

D'altra parte, però, avevamo anche bisogno di un **audio diffuso di grande intelligibilità** da utilizzare durante le riunioni o i discorsi dei relatori. Infine, dovevamo trovare una soluzione che non impattasse sull'**estetica** della sala, dotata di un controsoffitto che non poteva in alcun modo essere interrotto da device elettronici. Abbiamo discusso a lungo la questione sia con CWS che con Bose Professional, arrivando a una soluzione che ci soddisfa pienamente.

Ascoltiamola, allora, questa soluzione, dalle parole del project manager di CWS Mario De Fazio.

«Per la sala eventi, deputata a ospitare eventi live, da remoto o ibridi, abbiamo installato un **Samsung TheWall microled da 4,032 x 2,268 metri**, due monitor Samsung da 85", due monitor da 65" su carrello e infine

due monitor da 43", che servono da rimando per i relatori. La diffusione audio è stata realizzata con due diffusori a colonna line array Panaray MA12 con un subwoofer, tutto di Bose Professional. Questa soluzione ci ha consentito di minimizzare l'impatto estetico garantendo, al tempo stesso, due obiettivi: intelligibilità del parlato e una pressione sonora adeguata per riprodurre musica di alta qualità. Ci sono poi **tre telecamere PTZ** per riprese in sala o in videoconferenza. La diffusione dei contenuti è gestita dal **Barco ClickShare serie CX30**, ma c'è anche un **touchscreen** per il controllo domotico di sala. La sala ospita anche la regia, da cui si controllano tutti i device di tutte le sale che abbiamo riqualificato. Il cliente, infatti, voleva che i monitor potessero essere gestiti anche da una **regia unica**, che abbiamo dotato di console **Barco EC50**. I segnali e il controllo vengono configurati con il software nativo **Barco Event Master**.

Per la maggior parte degli eventi il personale di Rai Pubblicità è autonomo, ma noi siamo pronti a mettere a disposizione i nostri tecnici per occasioni particolarmente complesse, o quando più semplicemente occorre più personale»

La nuova sala è utilizzatissima da Rai Pubblicità, per eventi pubblici, presentazioni ai clienti, eventi corporate. Non solo: molti dei clienti che hanno assistito a una presentazione all'interno di questa sala chiedono di poterla affittare per eventi propri.

L'area break: svago e lavoro

L'area break è il perfetto esempio di quel tipo di interventi fatti allo scopo di rendere più piacevole il luogo di lavoro. «Si tratta – dice De Fazio di CWS – di uno spazio unico diviso in **quattro corner**, ciascuno dotato di un monitor da 65", un **Barco ClickShare** per la condivisione dei contenuti e un **touchscreen per la gestione domotica**».

Alessandro De Giorgio, Luigi Cipolla e Luca Rapelli di Rai Pubblicità sottolineano come anche nell'area break si sia voluto puntare su una tecnologia di qualità e confermano il grande utilizzo di questa sala e l'impatto positivo che genera sia in occasione di una pausa tra colleghi che per incontri informali con clienti.

Intesa vincente tra cliente, system integrator e fornitori

Cliente finale e system integrator, nel-

le rispettive interviste, hanno sottolineato con la stessa enfasi come la collaborazione tra CWS e Rai Pubblicità sia stata positiva e arricchente. Alessandro De Giorgio, dice: «L'aspetto che maggiormente ci ha colpito, oltre alla competenza del system integrator, sono state **la disponibilità e la flessibilità**. Prima di procedere con la selezione e l'assegnazione dei lavori, abbiamo incontrato diversi fornitori che ci hanno presentato soluzioni già utilizzate altrove, non esattamente in linea con le nostre esigenze. CWS invece si è subito dimostrata pronta a creare un progetto su misura per noi».

Luigi Cipolla concorda: «Ci siamo trovati ad affrontare un vero e proprio cambio di paradigma e una nuova concezione dell'utilizzo della nostra sede, il che ci ha portato a rivedere le nostre scelte più volte durante il percorso: per esempio, inizialmente pensavamo che una diffusione audio di tipo ambientale potesse essere sufficiente, mentre in seguito abbiamo capito che occorreva un audio direzionale; il system integrator ha accolto la nostra richiesta, seppure emersa in seconda battuta, impostando diversi scenari, adatti a qualsiasi tipo di situazione potesse verificarsi durante i nostri eventi».

De Giorgio aggiunge: «Un discorso simile vale per la parte video. Inizialmente, non è stato facile per CWS comprendere perché desiderassimo monitor di fascia alta come

i TheWall Samsung, quando sembrava che dei ledwall più tradizionali fossero sufficienti. Tuttavia, grazie alla loro capacità di ascolto, hanno capito la nostra visione e l'hanno fatta propria. Oggi, quando si parla di un possibile sviluppo futuro del progetto, sono loro stessi a spronarci a mantenere alta l'asticella, cercando di venire incontro alle nostre esigenze economiche, ma incoraggiandoci a non scendere a compromessi sulle nostre ambizioni.»

«**La capacità di ascolto** del cliente – dice Mario De Fazio – è la skill di cui andiamo più orgogliosi. Il fatto che il cliente in questo caso fosse un'eccellenza nel campo della comunicazione, ha reso tutto ancora più semplice. Il confronto costante ci ha portato a rimodulare le nostre proposte, sostituendo il ledwall con tecnologia smd, inizialmente pensato, con il TheWall, oppure un processore Barco più prestazionale. **Il rapporto è stato costruttivo con tutti i settori di Rai Pubblicità**, dall'IT alla comunicazione, all'ICS. Inoltre, noi proponiamo sempre brand dei quali siamo partner e che garantiscono a noi e al cliente un **supporto** importante dal punto di vista della **progettualità** e dell'**assistenza post vendita**. Noi stessi non abbandoniamo mai i nostri clienti: restiamo a disposizione per dare suggerimenti, fornire personale per eventi complessi, offrire assistenza, sviluppare progettualità future.»

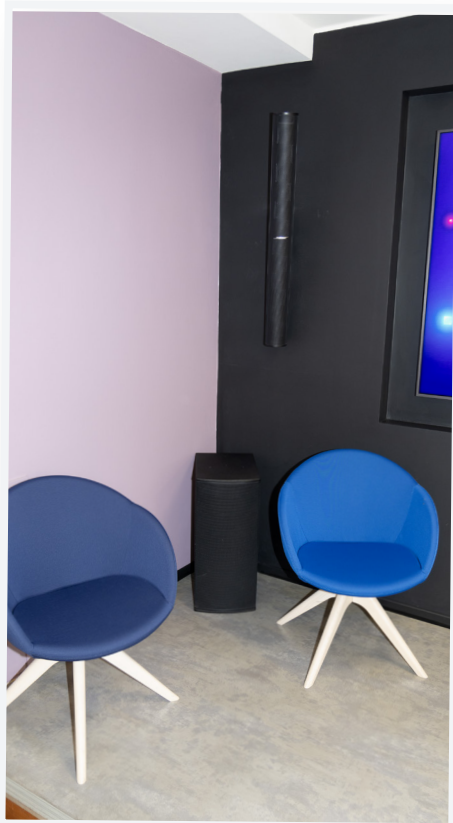


**Scheda prodotto
di Sistemi Integrati
sui diffusori Bose
Professional EdgeMax**

CWS ringrazia i partner:

Samsung - Per il supporto nelle scelte in fase di progettazione, nella realizzazione e nell'assistenza successiva.
Exertis AV - Per il valore aggiunto offerto per tutta la durata del progetto e il supporto anche nel periodo di forte shortage dei componenti elettronici.

Da sinistra a destra: uno dei due diffusori Panaray MA12 di Bose Professional con il subwoofer di sala, i touchscreen per il controllo domotico presente in tutte le sale e il rack, fotografato in fase di installazione, nella sala regia.





A Milano, una rivoluzione tecnologica con il nuovo showroom Renord

In corso Garibaldi, Renord ha da poco inaugurato un nuovo showroom dedicato al marchio Renault, il secondo in Europa nel suo genere. La partnership con eW Business Machines e la tecnologia di Exertis AV, insieme alla collaborazione con la prestigiosa Pasticceria San Carlo, hanno dato vita a un luogo unico caratterizzato da una diffusione sonora curata sotto l'aspetto estetico e acustico.

renord.com | ewbm.it | exertisproav.it

Si parla di:
#showroom
#diffusione sonora
#multiview

Con i suoi **oltre cinquant'anni di esperienza nel settore automotive**, Renord è un concessionario storico di Renault in Lombardia, soprattutto nelle province di Milano, Monza e Brianza e Pavia, ma anche nel piacentino, grazie a una delle sue ultime acquisizioni.

Il 2024 verrà certamente ricordato come l'anno in cui **questa azienda a conduzione**

familiare si è aperta a nuovi orizzonti. Nel mese di settembre è stato infatti inaugurato, dopo quello di Parigi, uno **showroom Renault parte di un progetto europeo** del marchio francese, che punta a creare un **nuovo format** per il mercato automobilistico.

Renord ha deciso di abbinare **all'esposizione di automobili iconiche di Renault** un

bistrot di alto livello, grazie alla partnership con la **Pasticceria San Carlo di Milano**. Il tutto, in un ampio spazio **in corso Garibaldi**, nel cuore di Brera, zona molto richiesta durante eventi come la Settimana della Moda e il Salone del Mobile.

eW Business Machines, azienda conosciuta per le soluzioni di stampa e gestione documentale, già da tempo sua partner affidabile, ha affiancato Renord nella **scelta delle dotazioni tecnologiche adatte a questo nuovo progetto**, affacciandosi con successo – anche grazie al supporto di Exertis AV – nel settore audio-video.

Ci parlano nel dettaglio di questa scommessa Patrizia Bolciaghi, Direttrice Generale di Renord SpA insieme al padre Renato e al fratello Roberto, e Maurizio Grossi e Andrea Colombo, rispettivamente referente commerciale di Ew Business Machines per il gruppo Renord e responsabile tecnico/commerciale Visual di Ew Business Machines.

La sfida: realizzare uno showroom multifunzionale a metà tra mondo automotive e food

Incontriamo Patrizia Bolciaghi, che ci racconta l'evoluzione della sua azienda fino a oggi. «**Renord è una concessionaria da 54 anni**, in partnership innanzitutto con Renault, a cui nel tempo si sono aggiunti i marchi Dacia e Nissan. Abbiamo avuto una crescita costante, e **dalla fine del 2022 abbiamo fatto "il salto"**: come primo step, abbiamo acquisito la ex filiale di Renault Italia, RRG, diventando **l'unica concessionaria su tutta Milano per Renault e Dacia**. Un secondo grande passaggio è avvenuto nell'estate del 2023, con **l'acquisizione di Piemme Car, concessionaria che copre la zona di Pavia e Piacenza per i marchi Renault, Dacia e Nissan**. A suggerire tutti queste importanti novità, **nel 2025 avverrà la fusione completa in Renord**, il che ci rende molto fieri.»

Che il mercato dell'auto stia vivendo una fase di trasformazione e che le certezze sul suo futuro siano poche è sotto gli occhi di tutti. La sfida legata alle auto elettriche è senz'altro in primo piano, e nuovi player si stanno

affacciando sulla scena. Come sta reagendo Renord a questi stimoli? Patrizia Bolciaghi: «Dobbiamo dire che i nostri brand sono ben segmentati sul mercato, propongono una **gamma molto ampia e variegata**, che può soddisfare qualsiasi necessità. Di conseguenza, **la clientela è abbastanza fidelizzata**. Naturalmente, **in uno scenario in continua evoluzione non si può rimanere fermi**, è così, per esempio, dalla fine del 2022 siamo diventati anche **Alpine Store**, distribuendo questo iconico brand molto amato dagli appassionati di corse automobilistiche».

La **novità più grande** riguarda però la realizzazione, in strettissima partnership con Renault, dello **showroom RNLT in corso Garibaldi a Milano**, dopo quello inaugurato a Parigi. «Si tratta di un nuovo format pensato per far arrivare le concessionarie d'auto nel cuore delle città. Noi abbiamo deciso di renderlo ancora più speciale **abbinando all'ambito automotive quello del food**, a cui Milano è molto legata. Lo abbiamo fatto attraverso una partnership con la storica Pasticceria San Carlo, che ha aperto un **bistrot nei nostri spazi**, con orari di apertura identici a quelli dello showroom.»

Data l'ampiezza dello spazio – 300 m² – e il grande prestigio della zona, pensarlo anche come **location per i tanti eventi della città** è stata una naturale conseguenza. Era però **necessario dotarlo della tecnologia adeguata per essere all'altezza** di questa ambizione, come conferma Patrizia Bolciaghi: «Avevamo l'esigenza di installare uno schermo di dimensioni importanti, ma soprattutto un impianto audio di alto livello. Il nostro direttore marketing e il nostro responsabile IT si sono subito attivati affinché ciò avvenisse in tempi rapidi, ma scegliendo partner fidati e affidabili».

La soluzione: un impianto di alto livello per la diffusione sonora e la condivisione di contenuti

Da anni, Maurizio Grossi è il referente commerciale per Renord all'interno di **eW Business Machines**, azienda fornitrice di stampanti multifunzione. Grazie a un'importante rete di contatti, e coadiuvato da Andrea Colombo in veste di figura tecnica, Grossi ha **coinvolto Exertis AV nell'integrazione**



Patrizia Bolciaghi,
Direttrice Generale Area
Post Vendita Finance & HR
di Renord



Maurizio Grossi,
referente commerciale
di Ew Business Machines
per il gruppo Renord

“**Avevamo l'esigenza di installare un impianto AV di alto livello. Direttore marketing e responsabile IT si sono subito attivati per scegliere partner fidati e affidabili - P. Bolciaghi**



Andrea Colombo,
responsabile tecnico/
commerciale Visual di Ew
Business Machines

Lo showroom Renault di Corso Garibaldi a Milano, un nuovo spazio multifunzionale pensato per far arrivare le concessionarie d'auto nel cuore delle città. La sfida è stata trovare dotazioni tecnologiche all'altezza di questo progetto.



Il nuovo showroom sul sito
di Renault Italia.



Uno scorcio dello spazio espositivo dello showroom RNL7, con la nuova Renault 5 elettrica, city car che negli anni '70 e '80 è diventata fra le utilitarie più diffuse in Italia.

“**L'allestimento di uno showroom multimediale e polifunzionale era per noi una novità, ma sentivamo di avere le competenze adatte e di poterci interfacciare con il partner giusto - M. Grossi**

dell'impianto sonoro richiesto dalla famiglia Bolciaghi. «L'allestimento di uno showroom multimediale e polifunzionale – ci dice – era per noi una novità, **il progetto più corposo a cui abbiamo preso parte in questo ambito.** Sentivamo però di avere le competenze interne adatte e di poterci interfacciare con il partner giusto, ovvero Exertis AV.»

Insieme ad Andrea Colombo, referente tecnico per questa integrazione per eW Business Machines, vediamo nel dettaglio lo spazio in cui la tecnologia doveva essere integrata. «Il presupposto da cui siamo partiti era la **location aperta al pubblico**, composta da due zone: **lo showroom con le**

auto in esposizione, che occupa circa il 70% della superficie, e il **bar-bistrot in cui la clientela può entrare indipendentemente** dall'interesse per le auto. Dovendo coprire entrambe le zone, serviva un **impianto audio adeguato per la diffusione di musica di sottofondo**, ma anche, nella zona di esposizione, un grande display su cui proiettare i contenuti forniti dalla

casa madre e **un sistema che rendesse possibili streaming e dirette, ma anche la diffusione di musica ad elevata pressione sonora in occasione di eventi come dj-set e simili.**»

Su quale tipo di tecnologia ci si è dunque orientati? «Per quanto riguarda la parte visual, trattandosi di uno spazio molto finestrato, telo e videoproiettore non erano adatti. Si è quindi optato per un ledwall. L'elemento più interessante è però il **presentation switcher di Barco, modello PDS 4K**, scelto per visualizzare sul ledwall in modalità multiview i contenuti provenienti da diverse sorgenti, tra cui i contenuti condivisi con un Click-Share CX-50. Fra le sorgenti video abbiamo poi una **camera PTZ di Lumens** usata per inquadrare la zona del palco durante gli eventi. C'è poi un **Epiphan Pearl Mini**, un sistema all-in-one per effettuare la registrazione, l'encoder e lo streaming degli eventi e un grabber Inogeni.»



Typos Holding, il gruppo di aziende di cui eW Business Machines fa parte dal 2023.

Per quanto riguarda la dotazione audio, abbiamo optato per il brand **Bose Professional**. «Abbiamo installato **18 diffusori pendant DesignMax DM5P verniciati per l'occasione di un nero opaco molto elegante**, secondo le indicazioni fornite da Renault. Tutto ciò è stato possibile perché il materiale che riveste questi diffusori lo consentiva. Sono stati appesi al controsoffitto come fossero corpi illuminanti e fissati nelle posizioni idonee, andando a coprire le quattro zone sonore in cui è stato suddiviso lo spazio. Sempre di **Bose Professional** è il **processore digitale scelto per questa soluzione, si tratta del ControlSpace EX1280 C e del finale di potenza di Bose Professional PowerShare PSX1204D.**»

Il cablaggio dello showroom è stato realizzato completamente con cavi in rame perché le tratte di cablaggio non erano particolarmente estese e non è stato necessario ricorrere alla fibra ottica. I segnali sono stati distribuiti con un Cavo Cat-6 in protocollo HDBaseT con trasmettitori **Kramer TP580TXR** e ricevitori **TP580RXR**.

Tutte le carte in regola per essere un successo

Con una dotazione tecnologica di questo livello, in un contesto prestigioso come quello di corso Garibaldi, è quasi scontato pensare a questo showroom come a **un nuovo punto di riferimento a Milano, su più fronti**. Torniamo da Patrizia Bolciaghi per un commento

eW BUSINESS MACHINES: UN'AZIENDA IN EVOLUZIONE

eW Business Machines nasce nel 2008 come azienda specializzata nella fornitura di stampanti multifunzione dall'idea dei 3 soci: Franco Franchini (direttore assistenza/logistica e acquisti), Maurizio Corbezoli (direttore amministrativo) e Danilo Molaro (direttore commerciale), dopo una lunga esperienza in una multinazionale del settore.

La società cresce nel tempo grazie all'inserimento di figure professionali con competenze sempre nuove, in particolare nell'area IT, dato il crescente interesse dei clienti per la possibilità di noleggiare computer, server e sistemi interfacciandosi con un unico fornitore.

Nel 2023, l'ingresso nel gruppo Typos Holding apre a eW Business Machines le porte del mondo dell'integrazione di sistemi, grazie anche alla possibilità di collaborare con partner come Exertis AV.

in merito. «Il nostro è certamente **un salone nuovo, diverso da tutti gli altri** per arredamento e struttura. Grande rilevanza ha poi il **merchandising, che spazia dall'abbigliamento ai modellini, fino ai giochi per bambini e agli skateboard**. Insomma, c'è sicuramente tanto da vedere.»

A ciò si unisce il fatto che **saranno sempre presenti gli ultimissimi due modelli di auto Renault**. Una vera e propria vetrina che, grazie all'impianto audio e alla possibilità di diffondere musica in ogni momento della giornata, diventa ancora più attrattiva per il pubblico.

“ I diffusori pendant di Bose Professional sono stati appesi al controsoffitto come fossero corpi illuminanti, andando a coprire le quattro zone sonore in cui è stato suddiviso lo spazio - A. Colombo



Lo showroom Renault di Corso Garibaldi durante un evento. In questa immagine si notano bene, appesi al controsoffitto, i diffusori pendant Bose Professional.



In alto: un'altra immagine dello spazio espositivo con i diffusori pendant DesignMax DMSP di Bose Professional.

In basso: l'inaugurazione dello showroom. È chiaro come questo ambiente si presti a essere usato come location di eventi.



Ma, nelle idee di Patrizia Bolciaghi, deve essere anche un **luogo di incontro**. Proprio sui possibili sviluppi in tema di eventi, musicali e non, vogliamo soffermarci insieme a lei. «Il 20 settembre, **la serata di inaugurazione è stata la prima occasione in cui testare l'impianto** sonoro. Siamo molto soddisfatti, è stato un **dj-set meraviglioso** che, grazie alla diffusione audio di così alto livello, ha esaltato ancora di più l'evento. È un locale che vogliamo far vivere il più possibile.»

In questo senso, è già allo studio un calendario di eventi in store, non solo di Renord ma anche mettendo lo spazio a disposizione a chiunque voglia usare una location insolita per una particolare occasione. «Sappiamo bene che **Milano ha grande richiesta di location per eventi** – commenta Patrizia Bolciaghi –, e adesso **ci siamo anche noi**.»

La struttura, a forma di L, si presta tra l'altro molto bene alla fruizione da parte del pubblico, anche nella quotidianità. «La parte frontale è occupata dal bar-pasticceria con servizio all'esterno in un dehors riscaldato per colazioni, light lunch e aperitivi che, va sottolineato, sono realizzati con gli standard elevatissimi della Pasticceria San Carlo.» Una **cura del dettaglio** che ben si allinea a quella della diffusione sonora di Bose Professional e al prestigio della concessionaria, che di per sé deve soddisfare una clientela esigente. «Anche per quanto riguarda le auto – prosegue Patrizia Bolciaghi –, molti clienti hanno a cuore aspetti che vanno ben oltre il fatto che siano mezzi di trasporto. Per questo lo spazio centrale, riservato a Renord, presenta le due auto più nuove del catalogo Renault.»

Ma lo showroom è già di fatto un luogo in cui è facile incontrarsi: «I clienti del bar possono sedersi al nostro **tavolo destinato al coworking**, fare colazione, chiacchierare, fermarsi da noi a lavorare, vivere insieme a noi il salone e lo store».

Un rapporto solido che ancora una volta ha dato soddisfazioni

Patrizia Bolciaghi sembra davvero soddisfatta del nuovo spazio Renord. Le chiediamo se lo stesso vale per la collaborazione con il

system integrator. «Assolutamente. **Abbiamo accolto e sposato con interesse la soluzione che eW Business Machines ci ha proposto.** L'idea di impostare fin da subito l'impianto per lo streaming live è arrivata da loro e abbiamo subito accettato riflettendo sul fatto che oggi tutto ciò che succede deve essere il più possibile condiviso in tempo reale per non rimanere indietro. **Abbiamo davvero apprezzato il modo in cui siamo stati accompagnati nel trovare le soluzioni più adatte alle nostre esigenze.**»

Una sottolineatura particolare la meritano le tempistiche con cui il system integrator e il partner Exertis hanno lavorato. «I tempi erano strettissimi: abbiamo firmato i contratti a fine luglio e, pur con agosto e le relative chiusure dei fornitori, a metà settembre eravamo pronti per l'inaugurazione.»

Maurizio Grossi conferma: «È stato necessario fare piccole modifiche alle dotazioni previste perché in qualche caso il periodo estivo non permetteva di ricevere i prodotti in tempo, ma **siamo riusciti a soddisfare le richieste di Renord rispetto alle date di consegna**, che erano tassative».

Sempre a Grossi chiediamo il grado di soddisfazione per questo progetto così particolare. «Per noi si è trattato della prima integrazione così articolata, oltre tutto in un contesto di grande visibilità. **Abbiamo colto l'opportunità che Renord ci ha dato, avendo**

un supporto importante da parte di Exertis AV in qualità di distributore a valore aggiunto. Da questa esperienza abbiamo imparato molto e quindi potremo presentarci ai nostri clienti attuali e futuri con **nuove competenze da condividere e una professionalità molto più interattiva** rispetto alla "semplice" installazione di una soluzione per la gestione e stampa documentale.»

Andrea Colombo aggiunge il suo commento, sottolineando alcuni aspetti tecnici: «Il nostro valore aggiunto è stato **saper ascoltare le esigenze della committenza e proporre una gamma di soluzioni**, ma senza sopraffarla. Di certo, **Renord ha colto le potenzialità di avere un impianto sonoro di questo livello in una zona molto frequentata di Milano.**»

Viene spontaneo chiedersi quali aggiunte sarà possibile effettuare in futuro. «Su richiesta del cliente – ci dice Maurizio Grossi –, sarà **possibile inserire nuovi diffusori**. Noi saremo il riferimento se dovesse sorgere questa necessità, così come per quanto riguarda l'**assistenza tecnica** e la **manutenzione dell'impianto**. In ogni caso, oggi Renord può utilizzare l'impianto in totale autonomia e far condividere i contenuti in modalità wireless da qualsiasi laptop sia presente in sala grazie alla tecnologia Barco ClickShare.»

E di certo saprà sfruttare al meglio tutte le potenzialità del suo nuovo showroom. ■

A sinistra: ClickShare CX-50.
A destra sopra: la camera PTZ Lumens VC-A53.
A destra, sotto: il presentation switcher di Barco, modello PDS 4K, e l'amplificatore audio di Bose Professional PowerShare PSX1204D.





Ristorante Il Tufo: a Siena, una grande esperienza sonora in un luogo speciale

In un locale storico di Piazza del Campo, è iniziata una nuova avventura a base di buon cibo, mixology e voglia di intrattenere. Grazie al lavoro di MCM Service e alla tecnologia di JBL, Crown Audio e Allen&Heath, il suo impianto di diffusione sonora è destinato a far parlare di sé.

ristoranteiltufosiena.it | mcm-service.it | exhibo.it

Si parla di:
#diffusione sonora
#amplificazione
#tecnologianascosta
#intrattenimento

Uno degli ambienti del Ristorante Il Tufo, dove la tecnologia appare assente ma c'è.

Da circa un anno a questa parte, la magnifica **Piazza del Campo**, cuore pulsante di Siena, ha subito una **trasformazione**. Uno degli edifici che vi si affacciano ha infatti ripreso vita dopo anni di chiusura. **Bruno Mazzuoli, proprietario dei locali**, ha voluto coinvolgere **un esperto di ristorazione come Giovanni Carli**, molto noto a Siena per altre attività nel settore, insieme

al figlio Samuele. È nato così il **Ristorante Il Tufo – Terra di Piazza**.

La vera ambizione risiede nel voler **trasformare questo luogo in un punto di riferimento per i senesi e gli abitanti dei dintorni**, proponendo – anche e soprattutto nella stagione invernale, meno turistica – serate a tema e **svariate possibilità di intrattenimento**.

In un locale che, grazie ai tanti livelli su cui si sviluppa, ha di per sé qualcosa di magico, era necessario prevedere un **impianto di diffusione sonora all'altezza** di tutte le attività che possono svolgersi al suo interno.

Ci parlano meglio di questa ambiziosa avventura Giovanni Carli, socio del Ristorante Il Tufo, e Fulvio Muzzi, titolare di MCM Service, l'azienda che si è occupata dell'integrazione del sistema audio.

La sfida: dotare un locale su più livelli della migliore tecnologia per diffondere musica

Quando l'amico Bruno Mazzuoli gli ha proposto di credere in un nuovo progetto di ristorazione a Siena, Giovanni Carli – attualmente proprietario di cinque ristoranti e una pasticceria, oltre che di un'attività di catering – ha subito capito che era pane per i suoi denti. «Con i miei trent'anni di esperienza nel campo della ristorazione – ci dice –, mi è sembrata un'avventura da non lasciarsi scappare: **arrivare in Piazza del Campo con un'attività ristorativa è come diventare un pilota della Ferrari.**»

È stata una sfida ambiziosa: **trasformare un locale di 600 m²**, rimasto chiuso per lungo tempo e situato sul lato della piazza meno frequentato dai senesi, **in un punto di riferimento** proprio per questi ultimi e per le persone delle zone limitrofe. «Il vantaggio – prosegue Carli – è che si tratta dell'**unico ambiente del genere in Piazza del Campo**, per dimensioni e disposizione degli spazi.»

Proprio per sfruttare al meglio le potenzialità del **locale, suddiviso naturalmente in zone separate su più livelli**, in cui è possibile organizzare eventi diversi in contemporanea, per Carli è stata subito chiara la necessità di realizzare **un impianto audio che consentisse di decidere di volta in volta quale genere di musica diffondere** nei vari ambienti, **di regolare il volume separatamente** e anche, **in casi particolari, di silenziare il suono.**

Carli ci fa qualche esempio concreto di ciò che aveva in mente: «Il nostro desiderio era che il locale diventasse un **punto di ritrovo non solo per una cena, ma anche per altri momenti della giornata**: il pomeriggio come sala da tè, prima di cena per aperitivi e dopo cena come locale per bere qualcosa e ascoltare della buona musica. Inoltre, volevamo potesse essere lo scenario di **festeggiamenti** di vario tipo, e per questo abbiamo deciso di creare due postazioni in cui

dj e artisti potessero collegare la loro strumentazione, per **poterla diffondere anche in qualunque altro ambiente del locale**».

Ma soprattutto, c'era una gran **voglia di differenziare l'offerta**: «Per fare un esempio – continua Carli –, volevamo che in una sala potesse esibirsi un sassofonista e che, nello stesso momento, in un'altra fosse possibile diffondere musica rilassante».

L'esperienza di Carli nel settore della ristorazione gli ha permesso di costruire negli anni una fitta rete di contatti fidati. È quindi stato facile per lui **rivolgersi a Fulvio Muzzi e alla sua MCM Service** – nata trent'anni fa come car-audio service ed evolutasi fino a diventare azienda di **system integration, service audio-video e luci** – per capire come realizzare nei fatti il progetto.

La soluzione: diffusori e amplificatori che rispondono alle esigenze dei diversi ambienti

Fulvio Muzzi ci spiega quale approccio ha adottato. «La committenza voleva un servizio chiavi in mano e si è affidata a noi in tutto e per tutto. **Abbiamo subito pensato di interfacciarci con Exhibo** – con cui **collaboriamo da molto tempo** – nella persona di Simone Seri, referente per la Toscana. Ab-



Giovanni Carli,
socio del Ristorante
Il Tufo – Terra di Piazza



Fulvio Muzzi, titolare di
MCM Service

L'affaccio del Ristorante Il Tufo su Piazza del Campo, unito alla piacevole esperienza sonora nei suoi ambienti, ne fanno un locale con un grande appeal per turisti e senesi.





Uno degli ambienti più affascinanti del locale: la cantina, anch'essa interessata alla diffusione sonora con casse acustiche JBL e in grado di accogliere fino a 12 persone.

“Questo impianto, ha il merito di sposarsi alla perfezione con la nostra idea, basata su un'offerta ristorativa e di intrattenimento variegata - G. Carli

• biamo quindi svolto un **sopralluogo, da cui è nato il progetto definitivo per sonorizzare ogni angolo della struttura:** tutte le sale, ma anche la cucina e i bagni.»

• Per quali prodotti si è deciso di optare? «Considerando il budget a disposizione e la richiesta di offrire la miglior soluzione possibile dal punto di vista non solo acustico ma anche estetico, la scelta è ricaduta sui **diffusori JBL**, sugli **amplificatori Crown Audio** e su

due **matrici Allen&Heath** con architettura di gestione a zone.»

Entriamo allora, insieme a Fulvio Muzzi, in questo locale rinnovato per scoprire tutti

• gli elementi che compongono la soluzione audio integrata al suo interno.

• **Diffusori** - MCM Service ha realizzato un **impianto capace di restituire omogeneità dal punto di vista estetico e di esaltare le caratteristiche acustiche dei vari ambiente, fra loro molto diversi.**

• I diffusori JBL usati nella maggior parte dei casi in cui era necessario riprodurre mu-

sica di sottofondo sono i **JBL Control 23-1**, che Muzzi descrive così: «Si tratta del **diffusore a due vie più piccolo di questa linea, capace di creare un ambiente piacevole di ascolto, con un suono limpido, senza però disturbare la conversazione, grazie ad una copertura di 100° sia in orizzontale che in verticale.** Questi modelli sono stati posizionati in modo abbastanza nascosto negli angoli delle pareti laterali».

Alcune zone particolari del locale sono state invece trattate in modo un po' diverso. Ecco un esempio: «La prima sala che si incontra entrando – ci spiega Muzzi – è la sala bar, che misura 15 x 6 metri, di cui quasi 3 occupati dal bancone. Qui abbiamo installato i diffusori **JBL Control HST, con copertura emisferica fino a 180°**, grazie alla tecnologia HST Hemispherical Soundfield Technology proprietaria di JBL elimina le riflessioni del suono sulla parete. In questo modo, circa 7 metri di parete sono stati coperti con un elevato grado di percezione acustica. Questi diffusori, posizionati sulle pareti dove sono esposte le bottiglie del bar, risultano **ben mimetizzati, come ha richiesto dalla committenza;** sono composti da un woofer posteriore

da 5" che **sfrutta la parete per incrementare la pressione sonora.**»

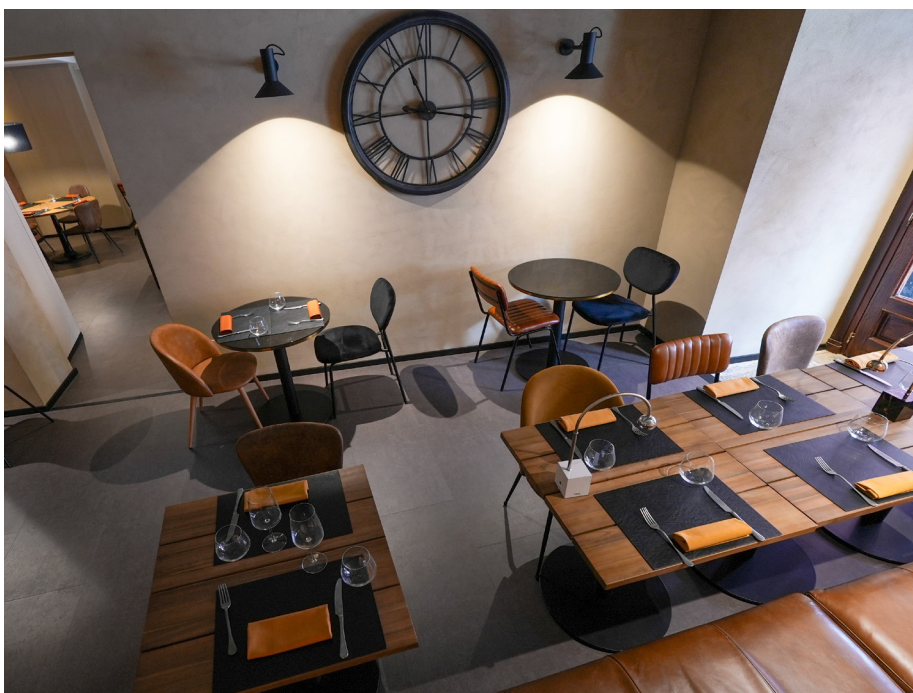
Al piano -1c'è quella che Giovanni Carli ama definire **"Sala Disco", pensata per la diffusione di musica di foreground.** Per questo, sono stati scelti **diffusori per le medie e alte frequenze**, come ci spiega nel dettaglio Fulvio Muzzi: «Qui abbiamo integrato a soffitto, tramite staffe realizzate ad hoc, due diffusori JBL AC18/26 da parete. Sono diffusori a due vie, **dotati di tromba ruotabile. Lo stesso modello viene prodotto con differenti varianti di copertura acustica: 90° x 50° o 120° x 60°.**»

Amplificatori - Per l'amplificazione al piano terra sono stati scelti i modelli **CT 4150 e CT 8150 con tecnologia DriveCore di Crown Audio.** «Si tratta di amplificatori a 4 e 8 canali che integrano lo stadio di pilotaggio dell'amplificatore nello stadio di uscita di potenza. I circuiti di pilotaggio front-end **sfruttano l'efficienza intrinseca degli stadi di uscita in Classe D**, mantenendo al contempo caratteristiche sonore di alto livello. Il risultato finale è un circuito di amplificazione che presenta la qualità audio elevata di un progetto in Classe AB piuttosto evoluto.»

Subwoofer - Nella "Sala Disco", ai diffusori e agli amplificatori sono stati aggiunti anche due subwoofer JBL ASB6112 incassati nelle pareti, in basso. «Un subwoofer di ridotte dimensioni, circa 40 cm per lato, – ci dice Muzzi –, con un woofer da 12" con tecnologia Differential Drive®. La potenza è elevata, pari a 1000 W. Come i diffusori installati in questo ambiente, hanno una **elegante finitura in legno Duraflex.**»

Matrici - Un impianto audio così importante non può che fare riferimento a una centrale. Muzzi: «In questo caso, è composta da **due matrici Allen&Heath AHM-16**, sempre distribuite da Exhibo, **collegate tra loro in Dante.** Il controllo – regolazione di ogni sorgente ed eventuale inibizione dell'audio – è possibile sia fisicamente sul posto sia tramite app, da tablet o smartphone». Il giovane Samuele Carli si è già guadagnato la reputazione di "esperto" in materia.

.....
*Vari ambienti del Ristorante Il Tufo.
Una particolarità del locale è il suo svilupparsi su svariati livelli.
Tra le sfide sul piano audio, creare un impianto flessibile per poter diversificare la diffusione nei vari ambienti e regolare il volume separatamente.*





Anche le luci giocano un ruolo importante nel passaggio da un ambiente all'altro. In ogni luogo del locale il system integrator ha studiato la posizione dei diffusori acustici, affinché si integrassero con l'arredo.

Un magnifico "labirinto" dove trovare sempre l'atmosfera giusta

Torniamo da Giovanni Carli per comprendere fino in fondo la complessità dell'intervento effettuato da MCM Service.

«Parliamo di un locale che si dirama su ben quattro livelli, e che ha anche 120 posti a sedere all'esterno, direttamente su Piazza del Campo. In inverno, grazie a una veranda paravento, questa superficie di 20 x 5 metri viene chiusa, andando a creare un'area riscaldata e riparata, a sua volta sonorizzata con quattro diffusori nascosti.»

“La regolazione di ogni sorgente e l'eventuale inibizione dell'audio sono possibili sia fisicamente sul posto sia tramite app, da tablet o smartphone - F. Muzzi

L'entusiasmo nella sua voce è palpabile mentre descrive il dedalo di ambienti interni che si susseguono, con molti curatissimi dettagli: «All'ingresso, nella zona bar, il banco ha un frontale in onice del Pakistan retroilluminato, giallo e verde. Alla sua destra, si aprono le prime salette: una **sala bistrot** con tavolini tondi dove si può anche prendere un semplice aperitivo e la vera e propria **sala ristorante**. Dalla prima si sale in un **privé**, una sala piccola, per 25 persone al massimo, con una terrazza che affaccia su Piazza del Campo. È un **ambiente rilassato, con divani, poltrone e pouf**, dove abbiamo pensato di proporre un pacchetto "cena romantica", con la **diffusione di musica di sottofondo**.»

Dalla sala bistrot è anche possibile, scendendo qualche gradino, raggiungere la **"Sala Disco", con fino a 50 posti a sedere**. «Il nostro geometra – aggiunge Carli – ha progettato, per il fondo della stanza, una veranda retroilluminata con vetri in acetato effetto sporco, per non dare l'idea di trovarsi sottoterra.»

Ma non finisce qui. Da questa sala si scende ancora, in ascensore o con una scala, e si raggiungono **altre due sale** arredate con poltrone, divani e tavolini, per mangiare o solo bere qualcosa.

Infine, è proprio il caso di dire "dulcis in fundo", **tramite una scala chiocciola si arriva nella cantina**, con vini importanti. Questa sala esclusiva, anch'essa amplificata, può essere riservata per un momento conviviale che può coinvolgere fino a dodici persone. A rendere ancor più suggestivo il tutto, la presenza di un pozzo profondo 15 metri, naturalmente dotato di grata protettiva.

Colpisce particolarmente la presenza di **diversi ambienti situati sotto il livello della strada** e chiediamo a Fulvio Muzzi un commento al riguardo. «Questa è stata senz'altro la zona più difficile in cui intervenire, in particolare nella parte costituita da **un lungo corridoio, che era importante riuscire a coprire acusticamente nella sua totalità, soprattutto per quanto riguarda le basse frequenze**, in modo da non causare fastidi alla clientela. I prodotti JBL – marchio

storico molto usato nei teatri e per la diffusione del suono in ambienti di rilievo – ci hanno sicuramente aiutato a raggiungere l'obiettivo.»

Un locale che punta in alto, con Siena nel cuore

Il Ristorante Il Tufo è aperto ormai da qualche tempo, e chiediamo a Giovanni Carli quanto sia soddisfatto. «Lo siamo tutti molto. Il sogno mio e di Bruno era spostare il baricentro di Piazza del Campo, portando i senesi al di là della più classica zona dello "struscio". E a poco a poco ci stiamo riuscendo. **La sera il locale è sempre pieno, e questo ci riempie di orgoglio.**»

Quanto di questo successo è legato alla scelta di realizzare un **sistema audio** così ambizioso? «Credo che questo impianto, dove **ogni ambiente ha la sua amplificazione autonoma e può selezionare una specifica sorgente, oltre a poter gestire il volume in modo indipendente**, abbia il merito di sporsarsi alla perfezione con la nostra idea, basata su un'offerta ristorativa e di intrattenimento variegata. Mi spiego meglio: il mercoledì abbiamo eventi in tema di vino, olio e mixology abbinati a una cena con menù; il giovedì la serata è dedicata alla **musica dal vivo, utilizzando al massimo delle sue possibilità l'impianto** installato da MCM Service. Il venerdì abbiamo una **cena-spettacolo o dj-set**, e infine il sabato ospitiamo in una prima fase della serata il dj Leonardo Tolu, per poi alzare il volume in "Sala Disco".»

Carli tiene molto a sottolineare l'impegno di tutto il suo staff per fare del Ristorante Il Tufo un locale di riferimento. «Abbiamo un'ottima brigata in cucina, uno chef preparato. La ricerca delle materie prime è per noi fondamentale, insieme al rispetto delle ricette tradizionali, pur con un tocco di innovazione.»

Secondo Carli, il vero punto di forza è però un altro ancora: «Credo sia nella mixology che diamo il nostro meglio, con tre barman davvero preparati. Non ci limitiamo a miscelare le bottiglie, prepariamo estratti e succhi per cocktail senza eguali. Questo, unito alla **varietà di situazioni che possiamo creare anche grazie all'impianto audio** che abbiamo fortemente voluto, sarà alla base del nostro successo».

A quanto pare, i cittadini di Siena da qualche tempo hanno davanti agli occhi un nuovo gioiello. ■

Altri due ambienti del Ristorante Il Tufo, adatti a chi vuole fare un aperitivo o bere qualcosa in un'atmosfera resa unica anche dalla diffusione sonora.





San Vito dei Normanni: dieci trulli per una dimora con tecnologia GPON

Dall'idea di un imprenditore appassionato di trulli, nasce in Puglia una dimora dotata dei migliori servizi, grazie alla rete GPON basata sulla tecnologia Fracarro e implementata da Tecnobuilding.

 fracarro.com/it

Si parla di:
#hotellerie
#fibraottica
#reteGPON
#ricezioneTV
#futureproof

La dimora di San Vito dei Normanni. Oltre alla dimora ricavata dai trulli, la rete GPON serve il grande giardino mediterraneo di 3mila mq, la piscina e una zona living coperta.

San Vito dei Normanni, città con poco meno di 20.000 abitanti in provincia di Brindisi, si può definire come **l'ultimo paese dei trulli** (le tipiche abitazioni pugliesi costruite senza l'uso di malta con lastre di pietra calcarea recuperate dai contadini scavando). "Ultimo" perché da San Vito dei Normanni in poi, se si procede verso sud, il terreno roccioso – caratteristica essenziale per la costruzione dei trulli – diventa argilloso e questi edifici tipici spariscono dal panorama.

Michelangelo Greco, imprenditore nel campo della trasformazione di prodotti agricoli (socio nell'azienda familiare di conserve Greco alimentare), ne è da sempre appassionato. E così, circa dieci anni fa, ha deciso di

iniziare una nuova avventura: **farne costruire alcuni da zero**, seguendo per filo e per segno il metodo di realizzazione usato quando i trulli erano le abitazioni della gente comune in queste zone. In mente aveva **un obiettivo preciso: realizzare una dimora con piscina, circondata da un grande giardino mediterraneo** – che di fatto aprirà al pubblico nel corso di quest'anno – **dotata di tutti i comfort al confine della Valle d'Itria**, per una clientela selezionata che potesse sfruttarla come luogo di relax apprezzandone l'originalità e il suo speciale fascino.

In questa case study raccontiamo **l'infrastruttura GPON realizzata con le tecnologie Fracarro**, infrastruttura che riveste il ruolo fondamentale di supportare tutta una serie di



La sfida: dotare di ogni comfort tecnologico una struttura geograficamente isolata

A Michelangelo Greco chiediamo di raccontarci come sia maturata l'idea di questa dimora. «Sono nato e cresciuto in questo territorio e, sebbene la mia attività imprenditoriale sia di tutt'altro tipo – con la mia famiglia siamo la terza generazione impegnata nella gestione di un'industria di trasformazione di prodotti agricoli – ho sempre avuto una **passione per i trulli**. Dieci anni fa ho deciso di buttarmi in una nuova avventura, facendo realizzare una dimora composta da dieci trulli a San Vito dei Normanni.»

Gli chiediamo di descriverci più nel dettaglio la struttura. «Parliamo di una superficie di circa 15.000 mq, di cui i trulli occupano circa 250 mq. Un'unica unità abitativa formata da dieci trulli composta da zona giorno, camere per un totale di nove posti letto e bagni. All'interno abbiamo volte a botte, in un caso anche una volta a stella, e tutto è stato realizzato in pietra da un **unico artigiano**, con un unico martello. Non c'è pietra tagliata alla marmoreria, solo monoliti provenienti dalla cava. La tradizione vuole che le pietre destinate alla costruzione della struttura vengano inizialmente forate dal maestro trullaro con un trapano. Questo foro serve a creare un punto di rottura controllato. Successivamente, la pietra viene divisa lungo il foro utilizzando un grosso martello e degli scalpelli, che consentono di ottenere blocchi regolari, ideali per la realizzazione della struttura. Si è trattato di **un lavoro molto meticoloso e rispettoso delle tradizioni**.»

Oltre alla residenza, la struttura si completa con un giardino mediterraneo, piscina e una zona living coperta (anch'esse aree, come vedremo, servite dall'infrastruttura GPON): «Abbiamo anche **una piscina e un giardino di 3000 mq** – spiega Greco – **con un piccolo anfiteatro per eventi** e occasioni di intrattenimento. Infine, è prevista anche una **zona living di circa 100 mq** con l'idea che possa ospitare piccoli eventi da 40-50 persone, dotata di una piccola cucina».

Insomma, si tratterà di una dimora che parte dal **desiderio di coccolare la clientela rimanendo un luogo molto riservato**. «È ovvio – tiene a precisare Greco – che non tutto ciò che caratterizzava i trulli un tempo è ripro-



Michelangelo Greco,
Titolare della dimora



Agostino Criscuolo,
Socio di
Comunicazioni Digitali



Marco Attolico,
sub-agente di
Comunicazioni Digitali

servizi dedicati alla clientela (copertura Wi-Fi, videosorveglianza, interfono, videocitofono, domotica, video on demand ecc.), quelli che concorrono a creare l'alto livello di comfort che gli ospiti si aspettano. Ne parliamo con:

- Michelangelo Greco, Titolare della neonata dimora;
- Agostino Criscuolo, Socio di Comunicazioni Digitali, agenzia di rappresentanza di Fracarro per Campania, Basilicata e Puglia;
- Marco Attolico, sub-agente di Comunicazioni Digitali per la regione Puglia;
- Valerio Pagano, Responsabile tecnico di Tecnobuilding, il system integrator che ha realizzato l'impianto.



Un ulteriore approfondimento sulla tecnologia GPON di Fracarro su Sistemi Integrati

“**Ci rivolgiamo a una clientela di alto livello, che cerca un luogo tranquillo in cui passare giornate rilassanti ma con la necessità di poter lavorare ed essere reperibile per lavoro - M. Greco**”



Due ambienti della dimora ricavata dai trulli. Tra i servizi presenti la TV terrestre e satellitare e il Wi-Fi da oltre 250 Mbps, che copre sia le aree interne che esterne. Tra i servizi implementabili in un prossimo futuro: la videosorveglianza, la tecnologia VOIP, con servizi come interfono e videocitofono, ulteriori controlli domotici e il video on demand.

: ducibile oggi. Nei trulli anticamente non c'era
: la luce, mentre oggi il mio intento è proporre
: la stessa struttura con diverse comodità, **im-**
: **maginando una clientela di alto livello**, che
: cerca un luogo tranquillo in cui passare gior-
: nate rilassanti ma con la necessità di **poter**
: **lavorare** ed essere **reperibile** per lavoro. Era
: quindi fondamentale riuscire a offrire servizi
: tecnologici all'altezza. Mi sono interfacciato con
: Comunicazioni Digitali e **abbiamo optato per**
: **la realizzazione di un'infrastruttura GPON,**
: **che anche in futuro consentirà di distribu-**

“Grazie alla tecnologia GPON, tramite un'unica infrastruttura avremmo distribuito sia il televisivo, sia tutti i servizi necessari a raggiungere gli standard desiderati dalla committenza - A. Criscuolo

ire qualunque servizio dal punto di vista tecnologico, senza degradarsi nel tempo».

La soluzione: una rete GPON per essere efficaci, flessibili e future-proof

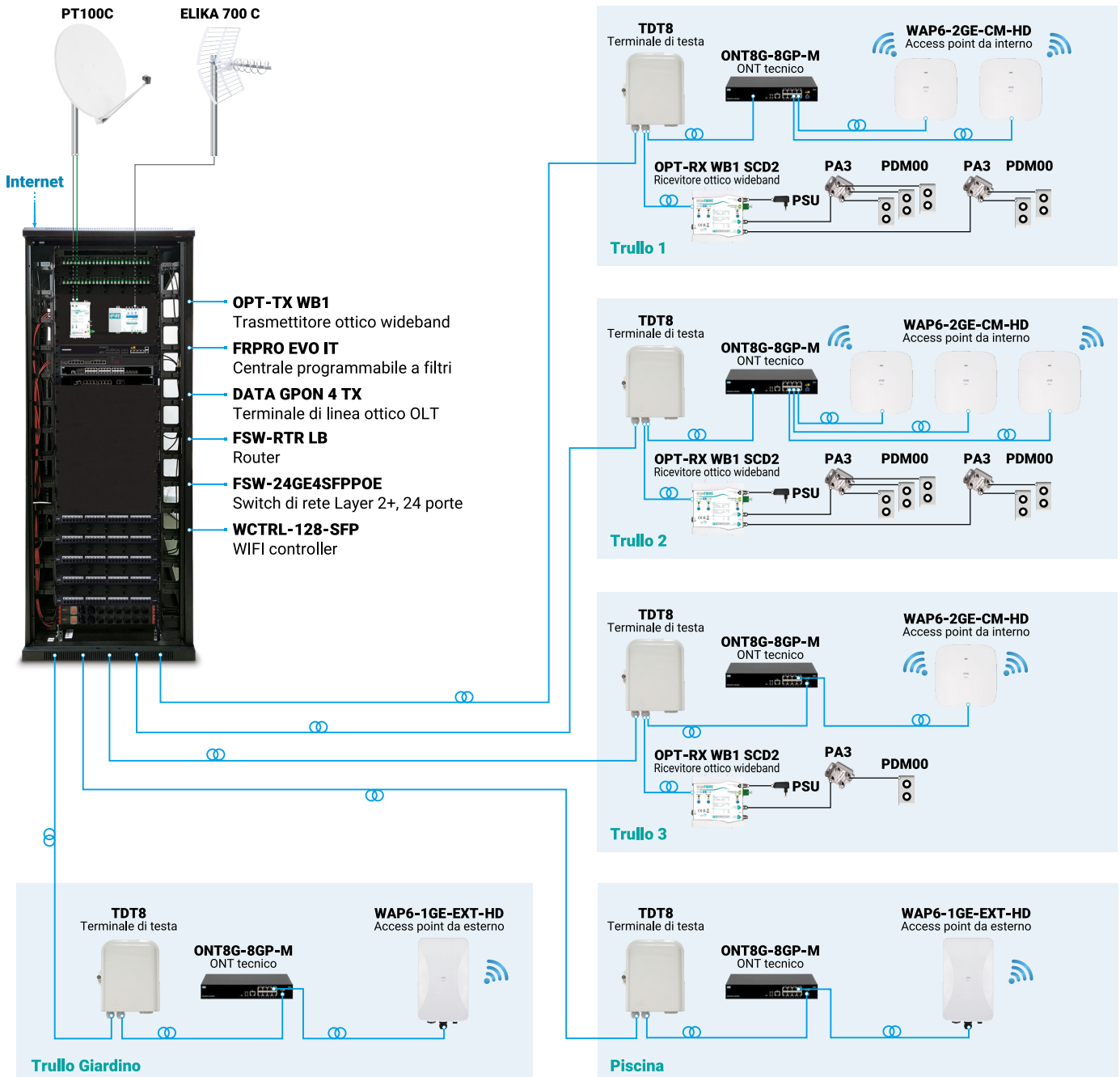
Agostino Criscuolo, socio di Comunicazioni Digitali, si è occupato in prima persona **dell'infrastruttura dell'impianto**. A lui chiediamo innanzitutto di spiegarci come si sia giunti alla decisione di realizzare una rete GPON. «È apparsa subito la scelta più adatta. L'ambiente che volevamo dotare di serviziera piuttosto **esteso**: dovevamo coprire sia l'appartamento nei trulli, ma anche tutte le aree esterne; un totale di 15.000 mq. Tratte di cablaggio lunghe, a supporto di servizi che dovevano arrivare performanti ai clienti. Grazie a questa tecnologia, tramite un'unica infrastruttura, non solo avremmo distribuito il segnale televisivo, ma anche **tutti i servizi** necessari a raggiungere gli standard desiderati dalla committenza.»

D'altra parte qui, come nella maggior parte dei contesti in cui viene installata, sono stati apprezzati i vantaggi generali dell'infrastruttura GPON rispetto alle reti tradizionali, che elenchiamo brevemente:

- Più **semplice**: servizi dati, voce e video convergono su un'unica infrastruttura;
- Alta **velocità di trasmissione dati** ed elevata **capacità di banda** (fondamentali per le performance dei servizi in strutture di qualità come questa);
- **Scalabilità e flessibilità**: la rete GPON può essere facilmente estesa e riconfigurata;
- **Bassi consumi e costi di manutenzione**: la struttura passiva elimina la necessità di componenti complessi che aumentano i consumi e si possono guastare;
- **Alta affidabilità**: connessione stabile e resistente a interferenze (anche in questo caso, c'è un impatto diretto sulla qualità dei servizi);



Le case study di Fracarro su Sistemi Integrati



- **“Future-proof”**: in grado di supportare tecnologie emergenti senza necessità di modifiche strutturali (cruciale per mantenersi sempre aggiornati con la proposta ai clienti e non risultare “obsoleti e arretrati” in un mondo in rapida trasformazione tecnologica).

I servizi supportati, di oggi e di domani

Ma quali sono nello specifico i servizi GPON implementati in questa rete? E quali altri si potrebbero aggiungere in questa tipologia di struttura? «Contestualmente alla realizza-

zione della rete - spiega Agostino Criscuolo - abbiamo implementato la TV terrestre e satellitare e il **Wi-Fi, coprendo sia le aree interne che esterne**—ovvero il giardino, la zona piscina e la zona living –, così da garantire un’ottima connettività ovunque, anche in un’area geograficamente remota come questa. In un prossimo futuro potremo aggiungere il **servizio di videosorveglianza per le zone esterne e le aree comuni**, la tecnologia VOIP, con servizi come **interfono e videocitofono** per comunicare con la reception, nuovi **controlli domotici** e il **video on demand**».

Schema dell’impianto GPON realizzato nei diversi trulli e nelle aree comuni con un unico rack per la gestione dei servizi.

Si ringrazia

Vito de Cataldo di Forel, dealer che ha fornito tutte le componenti dell’impianto, compresi i prodotti di illuminazione, e che ha collaborato alla riuscita del progetto.



La rete GPON è stata scelta anche per il suo essere future-proof: potrà facilmente essere riconfigurata per accogliere nuove tecnologie e nuovi servizi.

Canali TV internazionali e connettività internet via satellite

A Marco Attolico, sub-agente di Comunicazioni Digitali per la regione Puglia, chiediamo come è composto nello specifico l'impianto di ricezione TV. «Abbiamo innanzitutto un'antenna UHF Erika 700 per la ricezione terrestre dei canali locali e una parabola da 100 cm orientata a 13° Est, con

LNBwideband per la ricezione di quelli satellitari. In un vano tecnico vicino a dove sono state posizionate l'antenna e la parabola, è stato montato un **armadio rack da 42U** a doppio accesso, frontale e posteriore. Questo armadio ospita diversi componenti Fracarro, fra cui: un **trasmettitore ottico OPT-TX WB1**, che combina i segnali terrestri e satellitari in un'unica fibra ottica; una **centrale programmabile a cluster FR-Pro EVO**, adeguata in questa zona dove i segnali televisivi terrestri hanno un livello piuttosto basso; un **OLT – terminale di linea ottico – Data GPON 4 TX**; uno **switch FSW-24GE4SFP**, con 24 porte GE e 4 porte SFP+ a 10 GE; un **Wi-Fi controller WCTRL-128-SFP**, comprensivo di licenze per 128 access point.»

Una serie di prodotti altamente tecnologici, che insieme consentono di distribuire i segnali TV nonché tutti gli altri servizi at-

RETI GPON: COME IMPLEMENTARLE SU FIBRA OTTICA GIÀ POSATA

Nella dimora di San Vito dei Normanni, tutte le installazioni sono avvenute contestualmente, ma è importante sottolineare che una rete GPON si potrebbe implementare anche su una rete in fibra ottica già esistente, utilizzata per esempio per la distribuzione del segnale TV. Agostino Criscuolo ci spiega perché: «La tecnologia GPON è in grado di far **coesistere segnali convertiti in ottico di lunghezze d'onda diverse**, quindi anche quelle della parte televisiva, che possono essere miscelate insieme e distribuite sulla stessa fibra ottica, senza interferire l'una con l'altra. Naturalmente, tutto deve avvenire nel rispetto dei vari budget ottici».

Cosa si deve fare per integrare la tecnologia GPON sull'infrastruttura esistente? «È necessario **soltanto aggiungere** alcuni componenti tipici di un'infrastruttura GPON come **OLT e ONT**, oltre a eventuali componenti necessari a gestire in determinate finestre ottiche i diversi segnali. La cosa importante, però, riguarda il cablaggio e la sua infrastruttura che non richiede alcun intervento; **si sfruttano i cavidotti** già esistenti e, nel caso fosse necessario implementare altre fibre ottiche per ridondanza o altro, si è liberi di farlo.»

“Questo impianto TV via satellite è totalmente compatibile con la Pay TV Sky: a ogni presa TV è infatti possibile collegare il decoder Sky Q - M. Attolico

traverso la rete GPON. Ogni trullo che compone la dimora viene raggiunto da un cavo in fibra ottica composto da quattro fibre. Entrando nello specifico, tutti i segnali TV vengono distribuiti attraverso una sola fibra; una seconda fibra, invece, è stata dedicata alla connettività Internet ad alta velocità che viene assicurata da **Starlink, un operatore satellitare che garantisce una velocità fino ad oltre 250 Mbps**. I segnali non televisivi, come la connettività internet, vengono distribuiti nella struttura attraverso un access point dedicato.»

Cosa si trova allora nei singoli trulli? Nell'unità abitativa sono presenti più vani tecnici con le seguenti componenti: un **ricevitore ottico OPT-RX-WB1 SCD**, che converte i segnali TV da ottico a coassiale, e un **ONT GPON-RX 8GE POE**, che riceve tutti i servizi dell'infrastruttura GPON e invia agli access point solo i servizi abilitati in quell'unità abitativa. Sempre Attolico: «Una caratteristica che contraddistingue questo impianto di distribuzione TV è la totale **compatibilità con la Pay TV Sky**: a ogni presa TV è infatti possibile collegare il decoder Sky Q».

Un grande lavoro di squadra per un brillante futuro all'orizzonte

Valerio Pagano, Responsabile tecnico di Tecnobuilding, ci racconta infine come si sono svolti i lavori. «La proprietà della dimora è nostra cliente da anni, con loro abbiamo installato in passato diverse soluzioni tecnologiche, tra cui l'impianto elettrico e domotico. La parte che ha richiesto più tempo, per quanto riguarda l'infrastruttura GPON, è stato il **cablaggio** perché abbiamo dovuto realizzare i cavidotti – interrati, ignifughi, impermeabili e anti-schiacciamento – per poter successivamente infilare il cavo in fibra ottica, composto da quattro fibre. Abbiamo deciso di utilizzare questa tipologia di cavo per garantire la necessaria ridondanza e per avere a disposizione in futuro almeno una fibra ottica per i nuovi servizi che verranno resi disponibili.

Tutte le giunzioni della fibra ottica sono state realizzate con una **giuntatrice a fusione**, per limitare al massimo le attenuazioni e gestire con la massima attenzione il budget ottico a disposizione.»

Per completare tutta l'installazione sono serviti circa **sette giorni** lavorativi, escluso il collaudo. Per tutto il tempo, è stata fruttuosa la collaborazione con i tecnici di Fracarro

e di Comunicazioni Digitali, come ci dice ancora Pagano: «Da entrambi mi sono sentito supportato in ogni momento, **abbiamo lavorato in team**, aspetto determinante per la buona riuscita di un lavoro tecnologicamente sofisticato ed evoluto come questo».

Anche Michelangelo Greco si dice soddisfatto: «Visto nel suo complesso, è stato un progetto molto impegnativo, durato per me oltre dieci anni per via della lunga lavorazione della pietra, finalmente completato con questa infrastruttura. **Sono soddisfatto del lavoro dell'installatore e di tutti i tecnici coinvolti**. Finora mi sono goduto questo "gioiello" con familiari e amici, anche per perfezionarlo al meglio, ma il 2025 sarà l'anno in cui si aprirà al mondo». ■

“Con Fracarro e Comunicazioni Digitali abbiamo lavorato in team, aspetto determinante per la buona riuscita di un lavoro tecnologicamente sofisticato ed evoluto come questo - V. Pagano

Particolari del rack dove è presente il centro stella della soluzione: nello specifico, l'OLT (terminale di linea ottico) e il controller WiFi.





Supportare, rinnovare e rivoluzionare la formazione: il valore offerto da Newline per scuole e Università

Un tuffo nelle Case Study Newline dedicate a scuole e università, per capire, attraverso la voce dei protagonisti, quali sono gli aspetti che più fanno la differenza per chi vive il mondo della formazione.

 newline-interactive.com

Si parla di:
#didattica
#DAD
#formazione
#education
#multitouch



Case Study "Istituto Ruffini Aicardi: 58 touchscreen per concretizzare una nuova filosofia didattica proiettata al futuro"

► Negli ultimi anni le pagine di Sistemi Integrati hanno raccontato diversi **casi di successo di Newline all'interno del contesto delle scuole superiori e delle Università**. Due mondi diversi per l'AV, se li si guarda con l'occhio tecnico di chi opera nel settore, e tuttavia accumulati dalla mission alla base della loro ragion d'essere: la formazione.

Da qui la scelta di includere entrambi questi universi e realizzare un articolo per osservare, nei progetti di cui abbiamo raccontato sfide e soluzioni in questi anni, i **"fili rossi" che li accomunano**: quali sono gli elementi – tecnologici e non – che hanno spinto scuole e università, nonché i system integrator coinvolti, a **scegliere proprio Newline**? Addentriamoci nella risposta, tema per tema, recuperando i contenuti e alcuni virgolettati significativi.

Una sola premessa alla lettura: a bordo pagina trovate i QR-code che rimandano alle case study richiamate nell'articolo, che qui per maggiore scorrevolezza nomineremo senza introduzione, mantenendo come linea guida i temi di riferimento.

Lo schermo: visibilità e fluidità delle lezioni fino a dimenticarsi della tecnologia

Per quanto riguarda lo schermo, riascoltando le voci degli intervistati, tornano i temi della precisione del **multitouch** e della **nitidezza** delle immagini. Viene apprezzata la tecnologia **Optical Bonding** e i vantaggi che porta con sé in termini di sensibilità: uno schermo reattivo consente il fluire agevole della lezione e rende **la tecnologia lo strumento "invisibile"** che rende efficaci le lezioni: invisibile perché una user experience di livello non ha come protagonisti i prodotti, ma i contenuti, l'oggetto delle lezioni; quando la tecnologia funziona bene, non crea intoppi e ci si dimentica quindi della sua esistenza. E questo è certamente un argomento chiave, che torna più volte nelle case study Newline.

Più nel concreto, citati come di valore anche il vetro temperato **antiriflesso**, il **filtro 'blu light'** (che aiuta a non stancare gli occhi, molto utile per alunni e insegnanti che passano tante ore davanti allo schermo) e lo schermo che consente un ampio **angolo di visione**, in modo

tale che tutti gli studenti possano fruire bene dei contenuti anche se hanno una posizione molto angolata rispetto allo schermo. Dalle voci, ciò che in sostanza emerge è che i dettagli di qualità risultano determinanti per la riuscita dei progetti e per la soddisfazione di utenti e system integrator.

Di seguito delle citazioni a sostegno di alcuni dei punti che abbiamo appena evidenziato.

■ **Sull'Optical Bonding e i suoi vantaggi e sull'angolo di visuale** - Fabio Mario Leone, Co-fondatore di Identità Multimediale, system integrator per l'Istituto Ruffini Aicardi (in riferimento al modello Mira): «Il vantaggio più immediato e percepibile dell'Optical Bonding è l'estrema precisione al tatto: sia che usi il dito, il palmo della mano o la penna, ho la sensazione di scrivere esattamente nel punto toccato, evitando il fastidioso effetto parallasse che si genera quando tra pannello e display c'è una distanza maggiore. Acìò si aggiunge la nitidezza della visione, che si conserva anche osservando il monitor da una posizione molto laterale, come spesso capita nelle scuole a chi ha il banco vicino alle pareti laterali. Mira offre una visione perfetta fino a 178 gradi di angolo di visuale. Inoltre, l'assenza d'aria tra pannello e display evita la formazione della condensa che si può creare con le variazioni di temperatura e rende lo schermo più leggero, longevo, resistente al trasporto e agli urti».

■ **Sull'esperienza d'utilizzo dell'Optical Bonding** - Angelo Cavauiolo, Amministratore, Evoluzione Srl, system integrator per l'Università degli Studi di Catania: «La tecnologia Optical Bonding dello schermo touch garantisce un'esperienza di scrittura naturale, come su di un foglio di carta».

■ **Sulle possibilità offerte dal multitouch a sostegno della didattica e sulla semplicità d'utilizzo** - Mariella Minini, Vicepreside e animatore digitale di IC Darfo 2: «I monitor funzionano benissimo. Sono molto luminosi e si possono usare in tanti modi (...) Il multitouch consente una interazione simultanea di più persone, funzione interessante anche per le attività più creative delle scuole dell'infanzia, e l'utilizzo dei monitor in generale è molto intuitivo, tanto che è bastata una rapida formazione perché gli insegnanti iniziassero a usarlo nel pieno delle possibilità che offre».

■ **Su come delle tecnologie di qualità diventino invisibili perché lasciano in primo**



Case Study: "Catania: più di trenta monitor touch in altrettante aule dell'Ateneo cittadino"

piano i contenuti - Domenico Fraccalvieri, Docente di Scienze e responsabile del laboratorio scientifico dell'Istituto Gonzaga: «Gli studenti fondamentalmente 'ignorano' la questione [ovvero il passaggio che ha previsto l'installazione dei nuovi monitor Newline-ndr]: per loro si tratta di una lavagna, o addirittura di un grande tablet, e ciò significa che non hanno percepito alcun disagio nemmeno da parte del docente».

Audio, Microfoni e Webcam: tutto quello che serve per la didattica da remoto

La qualità del suono in uscita e la sensibilità dei microfoni sono evidenziati come altri aspetti discriminanti nella scelta di una soluzione più



Case Study: "Istituto Comprensivo Darfo 2: monitor interattivi per una didattica dinamica e stimolante"

Sopra: Istituto Ruffini Aicardi (Arma di Taggia e Sanremo). L'istituto ha rivoluzionato la didattica con 58 monitor Newline MIRA da 65".

Sotto: Università degli Studi di Catania. Oltre trenta aule sono state dotate di monitor multitouch Newline da 75 pollici, serie Mira e Serie X, adatti sia alla didattica in presenza sia a quella a distanza.





Dall'alto: 1) IC Darfo 2 di Darfo Boario Terme (BS). Ventisei monitor interattivi Newline e software a supporto della didattica e della collaborazione hanno sostituito le LIM nelle aule e negli spazi comuni. 2) Istituto Gonzaga di Milano. Il rinnovamento delle aule ha previsto l'installazione di oltre 50 monitor touch, anche in risposta alle nuove esigenze legate alla DAD. 3) Università di Trento. Vari ambienti dell'ateneo sono stati allestiti tecnologicamente con i monitor Newline per supportare lezioni, meeting, streaming e web conference.



..... universitarie. D'altra parte la **DAD** è sempre più diffusa, soprattutto dopo la pandemia.

Newline risponde a questa esigenza attraverso modelli con telecamera, microfoni e diffusori di livello integrati, ma anche attraverso una soundbar studiata per collegarsi ai monitor con un unico sistema Plug and Play, che è di fatto una **soluzione All-In-One** di videoconferenza.

■ **Sulla telecamera e il suo particolare posizionamento rispetto al monitor** - Stefano Bernardini, Direzione Servizi Digitali e Bibliotecari, Università di Trento (in riferimento ai modelli Serie X, Mira, Elara): «Tra i criteri di selezione di un monitor di questo tipo ha prevalso senza dubbio la presenza della doppia telecamera, una posizionata in alto e una nella parte bassa del monitor. La telecamera alta favorisce la lezione con inquadratura a tutto campo dell'aula, mentre quella bassa risulta essere molto utile soprattutto durante i meeting. Quest'ultima soluzione mette l'interlocutore collegato da remoto in condizione agevolata, favorendo una visione completa del tavolo meeting e dei partecipanti alla riunione; un po' come essere seduto di presenza ad un capo del tavolo della sala e vedere da vicino e alla stessa altezza gli interlocutori».



■ **Sui microfoni e le funzionalità avanzate che offrono** - Angelo Cavaiuolo, Amministratore di Evoluzione, system integrator per il progetto Università degli Studi di Catania (riferendosi ai modelli Serie X e Mira): «Ci sono due webcam, Full HD e UHD 4K, e 4 microfoni in grado di captare l'audio di una persona distante fino a otto metri. Questi microfoni sono anche dotati di un sistema di cancellazione automatica dell'eco e di riduzione del rumore ambientale, oltre che di tecnologia beamforming, grazie alla quale si orientano verso la persona che parla».

■ **Infine, riportiamo dei virgolettati a proposito del valore della soundbar, ma anche delle ottime performance di alcuni monitor che consentono invece di poterne anche fare a meno.**



Case Study: "Istituto Gonzaga di Milano: oltre cinquanta monitor multitouch e soundbar per una didattica rinnovata"

... tosto che di un'altra.
 ... Questo accade, secondo gli intervistati, per
 ... diversi motivi: 1) in una didattica che sfrutta vari
 ... strumenti di formazione, gli insegnanti spesso
 ... vogliono proporre alle classi **film e video** a sup-
 ... porto delle lezioni; 2) anche più importante, esi-
 ... ste la necessità di supportare i **collegamenti da**
 ... **remoto**. Le scuole e le università devono infatti
 ... poter interagire con persone non in presen-
 ... zia: siano essi studenti, relatori esterni, figure varie
 ... che contribuiscono alle lezioni o alle conferenze

- Domenico Fraccalvieri, Docente di Scienze e responsabile del laboratorio scientifico dell'Istituto Gonzaga: «Oltre ad avere una diffusione ottima, utile ad esempio nelle lezioni di lingua, la soundbar è dotata di una videocamera 4K integrata, che si è rivelata una soluzione ottimale per le videolezioni della DAD. Viene infatti usata come webcam della chiamata, e lo studente che si trova a distanza vede anche la classe. Com'è facile intuire, questa possibilità rappresenta un enorme aiuto psicologico per i ragazzi, e in particolare per i bambini più piccoli, che hanno un grande bisogno di condividere l'esperienza scolastica».

- Nadia Sansiveri, Reparto Commerciale, TecnoofficeSrl, che ha curato l'installazione dell'istituto Comprensivo Darfo 2: «Tra gli elementi tecnologici di Atlas che offrono un valore aggiunto, c'è la possibilità di integrare la soundbar Newline che potenzia le prestazioni del monitor rendendolo una soluzione all-in-one capace di supportare riunioni ibride e didattica a distanza anche con gruppi consistenti di persone».

- Ivan Huez, Conex, VAR (Value Added Reseller), che ha contribuito alla realizzazione del progetto realizzato per l'Università di Trento: «Si è passati dai monitor interattivi della Serie X, a quelli della serie Mira per arrivare ai più recenti Newline Elara. Sono soluzioni molto apprezzate per la qualità video, per la dotazione integrata di telecamere grandangolari 1080p, altoparlanti e array di microfoni, che scongiurano l'aggiunta di dispositivi esterni come telecamere o soundbar».

Sistemi Android: flessibilità, integrabilità e apertura delle soluzioni

Tra gli elementi apprezzati dagli intervistati, anche la **flessibilità e l'integrabilità** dei prodotti: i monitor Newline sono sistemi Android, il che rende le soluzioni facilmente integrabili, aperte alla possibilità di aggiungere applicazioni di terzi e interoperabili con altri sistemi. Questa flessibilità risulta preziosa anche in ottica **future proof**.

Lo dichiara per esempio Elena Caldirola, responsabile del servizio Innovazione Didattica e Comunicazione Digitale dell'Università di Pavia: «Non mi piace legarmi a un solo software, preferisco legarmi a un oggetto che darà la possibilità in futuro di fare altre scelte. Questi monitor sono compatibili con diversi sistemi operativi, perciò danno la possibilità di spaziare».

Nelle citazioni riprese dalle varie case study gli intervistati evidenziano proprio flessibilità e interoperabilità dei sistemi, con diverse declinazioni.

■ ***Su integrabilità, legacy e utilizzo dei device personali*** - Mariella Minini, Vicepreside e animatore digitale IC Darfo 2: «Le soluzioni dovevano integrarsi con altre già in nostro possesso, come i Chromebook e le soluzioni per la didattica di Google. Inoltre, era necessario agevolare lo scambio di contenuti con qualsiasi device personale con cui fossero abituati a lavorare i professori». L'introduzione delle soluzioni Newline nella scuola, raccontano quindi le diverse voci nella case study, ha permesso di implementare in modo più efficace nuovi modelli didattici interattivi, mantenendo al contempo una continuità con le pratiche precedenti e anzi integrandosi – rafforzandone l'efficacia – all'ecosistema Google già presente (la scuola già utilizzava soluzioni software e device Google, come Google Workspace e Chrome Book).

Sull'interoperabilità con altre soluzioni utili alla didattica, come la virtual reality, una caratteristica che rende la soluzione estremamente preziosa per la creazione di quegli ecosistemi digitali attraverso cui gli insegnanti possono immaginare lezioni dinamiche e innovative - Davide Pistillo, Project Manager ICT di Kratos Spa (system integrator per Istituto d'Istruzione Superiore San Benedetto): «Abbiamo subito pensato ai monitor Elara per diversi motivi, tra cui (...) la presenza di Android 11, che permette di installare le app di virtual reality direttamente sul monitor»; e ancora: «Il monitor interattivo è lo strumento che permette alla classe di guardare ciò che il docente vuole spie-



**Case Study: "Università
di Trento: facoltà,
dipartimenti e sale
riunione dotate di monitor
interattivi multitouch"**



Case Study: "Università di Pavia: dove la tecnologia incontra la storia"



**Case Study: "Istituto
d'Istruzione Superiore San
Benedetto: lezione con la
Virtual Reality grazie al
monitor Newline Elara"**

LE SOLUZIONI SOFTWARE: FIORE ALL'OCCHIELLO DI NEWLINE

Un altro aspetto estremamente apprezzato dall'utenza è quello delle soluzioni software. Newline ha sempre prestato molta attenzione a questi prodotti, che si sono evoluti nel tempo.

Le ricordiamo attraverso un virgolettato di Carlo De Ruvo, Responsabile tecnico della 3G Srl, system integrator per l'Università di Pavia, che ci illustra le principali che Newline fornisce gratuitamente insieme ai propri prodotti [nota: oggi Cast e Broadcast confluiscono in **Cast+**]: «Abbiamo Newline **Display Management**, che permette di visionare tutte le macchine in rete, accenderle, spegnerle, gestirle da remoto. Una funzione di facile utilizzo e anche eco-compatibile perché evita che i monitor rimangano accesi inutilmente. C'è poi Newline **Cast**, una soluzione wireless per condividere lo schermo sul monitor multitouch. Possono collegarsi 24 persone contemporaneamente ed è possibile avere una collaborazione bidirezionale, annotando contenuti e rendendoli visibili sul display anche di un solo studente. Infine, Newline **Broadcast** permette di condividere i contenuti che si mostrano direttamente dallo schermo verso l'esterno, in una o più sale riunioni o su uno o più pc o monitor dello stesso marchio».

Ricordiamo anche, perché più volte citata dai protagonisti delle Case Study, Newline **Whiteboard**, apprezzata perché semplifica l'espressione e l'organizzazione delle idee, ideale per supportare una didattica interattiva. Con un solo clic, si accede a una lavagna integrata, dove si può scrivere senza limiti e organizzare i contenuti.



Sopra: Università di Pavia. L'Università ha modernizzato i propri spazi anche grazie all'installazione di oltre cento monitor multitouch al posto di lavagne, computer e proiettori. Sotto: Istituto d'Istruzione Superiore San Benedetto di Latina. L'Istituto sperimenta la formazione immersiva e la virtual reality con i monitor Newline Elara.



Case Study: "L'istituto comprensivo di Broni fa un passo nel futuro con cinquanta nuovi monitor interattivi"

gare con il supporto del visore VR. La sinergia tra monitor e visore è fondamentale perché è ciò che davvero consente di creare un'esperienza di apprendimento condivisa».

■ **Sull'interoperabilità con altre soluzioni d'uso comune, come Teams o Zoom** - Paolo Castronuovo di Evoluzione Srl, system integrator per Università di Catania: «Credo che il nostro progetto sia stato vincente rispetto a quelli dei competitor proprio per l'alto contenuto tecnologico, la flessibilità d'uso e la sua scalabilità (...) La soluzione, basata sull'utilizzo dei monitor multitouch Newline, è aperta a molte applicazioni, come ad esempio Teams, piattaforma scelta dall'università per la didattica a distanza in epoca Covid».

- Stefano Bernardini, Direzione Servizi Digitali e Bibliotecari, Università di Trento: «In tempi non sospetti avevamo comprato le licenze per l'utilizzo della piattaforma di conferenze video e audio online Zoom, pertanto i monitor Newline rappresentavano lo strumento ideale per videoconferenza HD di alta qualità. [...] L'arrivo della pandemia non ci ha colti di sorpresa, perché le

nuove disposizioni ministeriali imponevano un sistema da noi ampiamente collaudato».

Oltre la tecnologia: il supporto di Newline

Tecnologia a parte, un punto fondamentale richiamato dagli intervistati è il valore che l'azienda offre in termini di supporto pre e post-vendita, anche attraverso lo showroom di Peschiera Borromeo. Di seguito alcune testimonianze a proposito.

■ **Sull'immediatezza di risposta del supporto** - Carlo De Ruvo, responsabile tecnico di 3G, che ha curato l'installazione per l'Università di Pavia: «Per quanto riguarda l'utilizzo delle nuove tecnologie, abbiamo concordato tre date con i docenti e con le persone incaricate di gestire le sale per presentare i monitor e rispondere ai loro dubbi. È infatti importantissimo formare chi deve operare per risolvere eventuali problemi, anche se dobbiamo dire che l'assistenza Newline fornisce risposte immediate sia telefonicamente sia via mail».

■ **Sul supporto e sul rapporto di partnership con Newline** - Fabio Mario Leone, Co-fondatore di Identità Multimediale, System Integrator per il progetto dell'Istituto Ruffini Aicardi: «È indispensabile trovare un marchio che offra non solo qualità di prodotto e prezzi modulabili, ma che garantisca anche assistenza tempestiva nel post-vendita. Tutte queste caratteristiche le abbiamo individuate in Newline e a quel punto è diventato per noi importante stabilire con questo fornitore un rapporto privilegiato. Abbiamo lavorato con Newline anche in un grande progetto per l'università di Ginevra e hanno dimostrato la consueta efficienza, qualità e, ciò che più conta, elasticità».

■ **Sul ruolo rivestito dallo Showroom e come viene sfruttato in fase pre-vendita** - Daniele Molinari, Senior Account Manager di Techlit-SCM, il system integrator che si è occupato dell'installazione dell'Istituto Gonzaga: «Grazie al nostro consolidato rapporto con Newline, abbiamo avuto modo di portare il cliente presso lo showroom di Peschiera Borromeo. Gli abbiamo inoltre fornito in sede un monitor per un certo periodo, così che i docenti potessero rendersi conto che tipo di strumento stavamo proponendo loro».

Su quanto l'assistenza, oltre alla qualità delle tecnologie, pesi sulla scelta degli utenti - Paolo Della Porta, Dirigente scolastico, IC Paolo Baffi



Case Study: "La Sapienza di Roma: aule multimediali per un modello di insegnamento "ibrido"

di Broni: «I fondi del PNRR hanno consentito alla scuola di sostituire le LIM con monitor multitouch in tutte le aule della scuola primaria e secondaria di primo grado. In questo processo è stata fondamentale la partecipazione alla Fiera Didacta di Firenze [per poter] toccare con mano la validità dei monitor Newline Lyra. L'offerta di questo tipo di dispositivi è molto ampia, ma noi eravamo alla ricerca di un prodotto qualitativo e di un'azienda che ci potesse anche garantire assistenza tempestiva in caso di problemi».

La soddisfazione per la riuscita dei progetti

Le partnership tra Newline e i system integrator hanno generato in generale molta soddisfazione negli utenti finali. Chiudiamo con alcuni virgolettati che esprimono questa soddisfazione.

■ Paolo Della Porta, Dirigente scolastico IC Paolo Baffi di Broni: «Questi touch screen di ultima generazione ci consentono di ovviare alla **manutenzione** ordinaria che veniva richiesta dalle LIM. Un altro fattore importantissimo per i docenti è inoltre il fatto che questi dispositivi non sono più mere periferiche, ma veri e propri **sistemi integrati**; possiamo descriverli come tablet da 75 pollici, che possono essere collegati a computer, telefoni o altri device, ma possono anche funzionare autonomamente, avendo il proprio sistema operativo integrato. Questo ci ha consentito di **risparmiare tempo, energie e soprattutto di riutilizzare i pc** già in dotazione per effettuare altre attività. Il contributo di Esse Due [system integrator] è stato prezioso non solo per la consulenza nella scelta dei monitor, la loro installazione e la successiva formazione dei docenti, ma anche per l'aiuto che ci hanno dato nel riposizionare le LIM dismesse in altri spazi scolastici (laboratori, biblioteche, aule sostegno) e nei plessi di Scuola dell'Infanzia, ampliando ancora di più l'offerta formativa.»

■ Alessandro Paiardini, Professore Associato Biochimica e Bioinformatica, La Sapienza: «Come docente, vedo molto potenziale in questo sistema [per la realizzazione di un insegnamento dinamico e ibrido]. Ad esempio, si può pensare di **fare lezione anche solo con l'ausilio del proprio smartphone**, collegandolo al monitor multitouch Newline via Miracast e procedendo alla spiegazione gestendo col telefono un semplice file PowerPoint. Ma, in senso

più generale, penso anche ai vantaggi per gli studenti di questo tipo di didattica. Sarebbe un passaggio epocale. Gli studenti **pendolari**, ad esempio, che sono costretti, per seguire le lezioni, a spostarsi ogni giorno anche per lunghe tratte, oppure ad affittare appartamenti in città, trarrebbero enormi benefici da un sistema ibrido come questo, che permetterebbe loro, anche una volta superata l'emergenza Covid, di scegliere se venire in Ateneo oppure seguire le lezioni da casa».

■ Domenico Giordano, docente di Matematica e Fisica e animatore digitale dell'Istituto Superiore San Benedetto: «Siamo sicuri che grazie al nostro esempio tante scuole sceglieranno di sperimentare la **formazione immersiva**. I monitor Newline sono performanti e semplici da usare: una combinazione perfetta per permettere ai docenti di proporre contenuti innovativi e coinvolgenti.»

■ Maria Grazia Blanco, Dirigente Scolastico dell'Istituto Ruffini Aicardi: «I monitor installati in tutte le nostre sedi hanno già **rivoluzionato il nostro modo di fare didattica** e ancora dobbiamo scoprire tutte le loro potenzialità.»

Sopra: Istituto comprensivo Paolo Baffi di Broni. Da sempre votato all'utilizzo delle nuove tecnologie, l'istituto alza ulteriormente l'asticella, dotando le proprie aule didattiche di monitor multitouch Newline Lyra. Sotto: Università La Sapienza di Roma. Il Dipartimento di Biochimica ha attrezzato cinque aule con nuovi monitor multi-touch di Newline per supportare la fruizione delle lezioni anche a distanza.





Modula: un'azienda all'avanguardia, anche per le tecnologie multimediali

Nel modenese, Modula – azienda che si occupa di magazzini verticali – è un vero e proprio esempio di eccellenza. Grazie a una forte propensione all'innovazione, oggi le sale riunioni e gli uffici dirigenziali sono luoghi tecnologicamente all'avanguardia e facili da usare per chiunque. Lantech Longwave – Digital Advisor del Gruppo Zucchetti – ne ha curato la progettazione e l'implementazione con tecnologia fornita da Exertis AV.

 modula.eu | lantechlongwave.it | exertisproav.it

Si parla di:
#saleriunioni
#uffici dirigenziali
#byod
#collaboration

Modula è nata come azienda di logistica del Gruppo System, fondato all'inizio degli anni Settanta da Franco Stefani. In una prima fase, l'attività ha riguardato la realizzazione di **moduli a uso interno** per ottimizzare lo stoccaggio di componenti per la parte di produzione elettronica. I prodotti hanno poi iniziato a essere apprezzati dalle persone

che passavano in visita presso le aziende del Gruppo. Così, da un'idea interna, con il tempo i moduli sono diventati **prodotto di mercato**. Oggi Modula è un'azienda indipendente che si occupa di **magazzini automatici verticali**, soluzioni di picking e Software WMS, **leader a livello globale** e con sedi sparse in tutto il mondo.

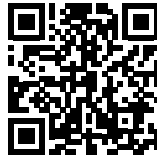
Il suo importante ruolo operativo e di rappresentanza richiede un grado elevato di **innovazione tecnologica** in ogni ambito, compreso quello della multimedialità. In questo senso, **sale riunioni e uffici dirigenziali** hanno subito di recente importantissime migliorie.

Ne parliamo con Enrico Lazzaris e Luca Pignedoli, rispettivamente Group Information Systems Manager e IT System Engineer di Modula, e con Stefano Mazzacani, Business Manager del settore Collaboration di Lantech Longwave, l'azienda che ha curato l'installazione.

La sfida: sale riunioni e uffici tecnologicamente all'avanguardia

Enrico Lazzaris ripercorre i momenti cruciali della storia di Modula. «Nel 1987, anno in cui è stato prodotto il primo modulo, Modula era una Business Unit di System Logistics, a sua volta parte del Gruppo System (ora Coses). Ha poi acquisito nel 2016 una sua legal entity, sempre all'interno del Gruppo. Nel 2019 però è avvenuta la completa scissione da System.

Oggi Modula è dunque **un'azienda completamente padrona del proprio destino**. Negli ultimi anni siamo cresciuti in modo significativo, a oggi abbiamo due stabilimenti in Italia – di cui uno produttivo e l'altro che lo sarà presto –, due stabilimenti produttivi negli Stati Uniti e uno in Cina. A questi si aggiungono una decina di subsidiaries in Europa, Messico e nel sudest asiatico. Un numero destinato a crescere – ne



Storie di successo di Modula, per conoscerne meglio l'attività.

abbiamo già un'altra di recentissima costituzione in Australia – perché il nostro prodotto si sta espandendo sempre più. Stiamo cercando di penetrare il più possibile i mercati in cui c'è una grandissima potenzialità, quelli in cui vediamo che l'automazione potrebbe avere uno spazio.»

Dalle sue parole traspare il grande orgoglio di far parte di questa realtà. «Questa è **un'azienda pienamente italiana**. L'ingegner Stefani ha sempre spinto sull'innovazione e ancora oggi è in stabilimento tutti i giorni. Siamo creativi, bravi a trovare soluzioni pratiche anche in tempo reale, perché questo ci viene richiesto ogni giorno dai nostri clienti. Credo che di Modula venga apprezzata la qualità del prodotto, bello sia da un punto di vista funzionale sia per come si presenta esteticamente. Anche in azienda è tutto estremamente curato, parte di un **concetto di qualità esteso**: da come viene concepito un prodotto a come viene presentato, a come funziona. Non vogliamo vendere un pezzo di ferro, ma una soluzione. Sì, **produciamo magazzini verticali, che sono hardware, ma li completiamo con una parte software WMS**

“Anche in azienda è tutto estremamente curato, parte di un concetto di qualità esteso: da come viene concepito un prodotto a come viene presentato, a come funziona - E. Lazzaris

e con possibili integrazioni di qualunque tipo: integriamo i nostri Modula all'interno di architetture già esistenti, con bracci meccanici robotizzati o piccoli



Enrico Lazzaris, Group Information Systems Manager, Modula



Luca Pignedoli, IT System Engineer, Modula



Stefano Mazzacani, Business Manager Collaboration, Lantech Longwave



In apertura: la sala Giove, dedicata a riunioni e CDA.

Di fianco: la sede di Modula nel modenese. L'azienda progetta e produce magazzini automatici verticali, soluzioni di picking e Software WMS.



Una delle sale riunioni ristrutturate con schermo 65" e videobar all-in-one Poly.

shuttle che girano su rotaie. **A volte Modula è una soluzione a sé stante, ma spesso entra in un ecosistema** che già esiste e riesce a integrarsi molto bene.»

Lo stesso **perfezionismo** ricercato nelle soluzioni proposte ai clienti si ritrova nella ricerca tecnologica in ambiti collegati meno direttamente alla produzione e più ad attività collaterali, ma altrettanto necessarie: **riunioni, CDA, conferenze.**

Luca Pignedoli, IT System Engineer di Modula, ci illustra le esigenze dell'azienda e ci introduce così ai lavori fatti, di cui parleremo nella prossima parte dell'articolo.

«Per quanto riguarda la **sala Giove** – dedicata a riunioni con

un numero elevato di partecipanti, dove tra le altre cose si svolge il CDA – avevamo bisogno di tutto ciò che richiede una classica sala conferenze, ovvero un sistema che permettesse di svolgere riunioni in presenza ma anche in collegamento da remoto su Microsoft Teams, con una attenzione al tema del **Bring Your Own Device**. Ricercavamo una soluzione omogenea e semplice da usare per gli utenti – interni o esterni –, con prodotti che permettessero un accesso alle sale e una condivisione di contenuti molto dinamica, senza bisogno dell'intervento dell'IT.

Per quanto riguarda invece le **sale meeting**, usate principalmente per la condivisio-

ne di contenuti, non ci serviva un sistema di videoconferenza, ma una dotazione più semplice.»

La soluzione: semplicità e funzionalità per la conference room Giove e le sale riunioni

Stefano Mazzacani si occupa per Lantech Longwave soprattutto di soluzioni in ambito Collaboration e di integrazione audio-video. Gli chiediamo innanzitutto di descriverci le richieste ricevute da Modula. «Parliamo di un progetto focalizzato sulla **Collaboration**, nato circa un anno fa in concomitanza con l'inaugurazione della nuova sede del cliente a Fiorano Modenese, dove sono state realizzate una **sala conferenze** (la sala Giove) e **varie sale riunioni**. Per quanto l'utilizzo di questi ambienti fosse diverso, li accomunava una richiesta fondamentale: avere un **allestimento molto semplice ma funzionale**, che li rendesse fruibili in autonomia.»

Sala Giove

Partiamo allora dalla sala Giove, molto grande – le postazioni sono una ventina –, dedicata a **riunioni con un numero elevato di partecipanti e CDA**. «In questa sala di grandi dimensioni – spiega Mazzacani – abbiamo installato un **sistema di videoconferenza all-in-one HP Poly Studio x70**, configurato in modalità MTR (Microsoft Teams Room), e affiancato da un **Barco ClickShare CX-50**, che garantisce la possibilità di organizza-



Ricercavamo una soluzione omogenea e semplice da usare, con un accesso alle sale e una condivisione di contenuti molto dinamica, senza bisogno dell'intervento dell'IT - L. Pignedoli



Lantech Longwave, case study sul sito dell'azienda.



Un ufficio dirigenziale equipaggiato con monitor 65", staffe multisnodo per orientare il monitor in base al tipo di riunione, sistema Poly e Barco ClickShare.

re qualsiasi tipo di meeting, passando alla modalità Bring Your Own Meeting o Bring Your Own Device tramite pannello touch. Ci sono poi un **monitor da 85"** e un **microfono da tavolo Poly Trio C60** con microfoni di espansione per coprire l'intero tavolo, una soluzione di qualità molto elevata. A corollario di tutto, abbiamo installato anche un **sistema di prenotazione Evoko** con relativo touch fuori dalla porta. Un'ottima soluzione che si integra in Microsoft 365 e nel calendar di Microsoft.»

Vediamo più nel dettaglio il **tema del BYOD e BYOM**: «Grazie alla tecnologia ClickShare di Barco – racconta Mazzacani – la sala riconosce i laptop presenti e connette le periferiche. Si tratta di una tecnologia discreta ed elegante, un prodotto che Modula conosce già e di cui non può più fare a meno. Ci è stato chiesto esplicitamente di mantenere la stessa user experience. Oggi, con i modelli della serie CX si aggiunge anche la modalità 'Bring Your Own Meeting'. Inoltre – prosegue Mazzacani, spostandosi sul tema del cablaggio – ClickShare è la tecnologia che si sposa meglio con **ambienti architettonicamente semplificati**, dove sono presenti tante vetrate, che non permettono di installare molti cavi. Lo stesso vale per Poly: abbiamo una barra unica, un solo device collegato a parete e/o al monitor – che a sua volta è fissato a parete –, nessun cavo. L'unica cosa che arriva sul tavolo – e, grazie al pavimento galleggiante, succede senza intralciare o mostrare nulla – è il cavo del

microfono centralizzato Trio C60».

Sale meeting

Le sale meeting hanno, per precisa richiesta del committente, una **dotazione più semplice** ma comunque efficace per gli scopi a cui sono destinate: **monitor da 65"** e, ancora una volta, dispositivo **Barco ClickShare CX-50** per

Una delle sale riunioni oggetto dell'intervento di Lantech Longwave, che risponde, come tutti gli altri spazi, alla richiesta della committenza di un allestimento molto semplice ma funzionale, che li rendesse fruibili in autonomia.



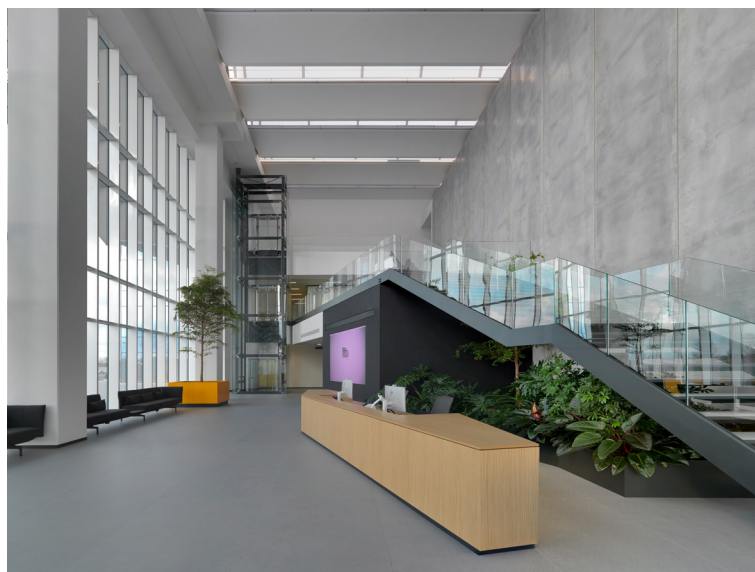


Scorci dell'azienda dove si nota l'attenzione per il design, attenzione che doveva rispecchiarsi anche nella tecnologia scelta.



la presentazione. Inoltre, anche in questo caso, tutte sono prenotabili attraverso il sistema **Evoko Liso**.

A Stefano Mazzacani chiediamo di descriverci più nel dettaglio anche questa soluzione di prenotazione. «La richiesta di un **sistema di booking** ci è arrivata dal committente, con alcune esigenze specifiche: che fosse integrata con il calendar di Microsoft – suite che il cliente usa in vari ambiti –, bella dal punto di vista estetico e alimentata in modalità Power over Ethernet. Avendo pareti a vetrate, infatti, era fondamentale avere un unico cavo per l'alimentazione e la connessione di rete dei device. Quella basata sui dispositivi Evoko Liso è stata la soluzione più semplice che abbiamo pensato di proporre. Le informazioni vengono importate nel calendar di Microsoft, in modo che gli interessati possano sapere se una sala è libera o occupata e qual è la prossima riunione in programma. Il cliente l'ha gradita fin dall'inizio.»



Un altro aspetto fondamentale per l'azienda è quello della **sicurezza informatica**. Luca Pignedoli è soddisfatto di quanto è stato messo in atto dal system integrator: «La funzionalità in termini di sicurezza ci è piaciuta perché abbiamo potuto creare una rete separata dalla rete aziendale, a cui abbiamo collegato questi dispositivi. Il pc non comunica per forza via rete con i monitor e gli altri dispositivi. La connessione viene usata solo per gli aggiornamenti. Per me, come per tutti gli IT Manager, una preoccupazione in meno».

Lantech Longwave non ha solo svolto il lavoro di installazione, come specifica Mazzacani: «Cerchiamo sempre di dare un servizio che vada oltre la vendita. In questo caso, garantiamo anche l'assistenza tecnica per tre anni».

Una user experience efficace: l'upgrade degli uffici dirigenziali

Se in una prima fase si era previsto di intervenire con specifiche dotazioni tecnologiche solo nella sala conferenze e nelle sale riunioni, il risultato in termini di performance rientra pienamente nelle aspettative di Modula, al punto da decidere di **dotare ben tre uffici dirigenziali di soluzioni simili**. Stefano Mazzacani ce li descrive. «Due uffici – spiega – sono stati equipaggiati con **monitor 65"**,





**Tutti i prodotti distribuiti da
Exertis AV**

staffe multisnodo per poter orientare meglio il monitor a seconda del tipo di riunione, sistema **ClickShare Barco**, mentre un altro è stato allestito **come la sala CDA** (la sala Giove) perché il dirigente ne ha apprezzato la user experience e ha chiesto, in una seconda fase, avendo un tavolo riunioni per meeting estesi, di allestirlo secondo quel modello. Abbiamo quindi un **sistema di videoconferenza all-in-one HP Poly Studio x70** più piccolo con funzione di ripresa dinamica delle persone sedute al tavolo.

Poly Studio ha un rapporto qualità-prezzo imbattibile, funzionalità e qualità audio eccezionali: per degli uffici di dimensioni normali è probabilmente, dal nostro punto di vista, la soluzione migliore presente sul mercato (perfetta in affiancamento con il Barco ClickShare). La camera è 4K, ma senza preset. La **funzione tracking integrata** permette infatti di mostrare chi sta intervenendo con un frame digitale semplificato, ricostruito grazie all'intelligenza artificiale della macchina.»

Anche nelle condizioni migliori, però, è sempre possibile migliorare, e così Luca Pignedoli ci racconta qualche piccolo intervento aggiuntivo in programma. «Avendo un soffitto molto alto, la sala Giove avrà a breve dei **pannelli fonoassorbenti** per ridurre il riverbero. In ogni caso, con il sistema Poly l'audio è già molto buono e garantisce un'ottima

intelligibilità del parlato. Anzi, dobbiamo dire che la sala è stata operativa in tempi stretti proprio grazie a questa soluzione. C'era così tanta voglia di usarla che l'abbiamo inaugurata ancora prima di trasferire i dipendenti. Abbiamo riscontrato ottimi risultati video grazie al sistema di tracking della telecamera, utile soprattutto durante i CDA. La sala è già integrata con il sistema Teams, in modo da pianificare e partecipare alle riunioni in autonomia, senza dover portare pc o altri dispositivi. Probabilmente, però, verrà integrata anche con Webex, un altro tra gli strumenti più usati, per telefonate e webcall.»

C'è poi un'ulteriore ambizione per il futuro: «Stiamo riflettendo – spiega Pignedoli – sull'utilità di una **lavagna digitale**, che potrebbe rivelarsi un'aggiunta utile per condividere contenuti, essendo passati, grazie al sistema Barco, a fare riunioni senza pc». Anche Enrico Lazzaris la considera un'ipotesi futuribile: «Potrebbe essere il prossimo passo anche per **interagire con le nostre sedi all'estero**, condividendo in tempo reale spunti e idee, come si farebbe o si faceva un tempo in presenza usando le classiche lavagne a fogli. Nella testa dell'ingegner Stefani, questo nasce come un centro di ricerca e sviluppo – il reparto R&D è stato infatti trasferito in questa sede –, quindi avere una user experience praticamente identica a quella dal vivo potrebbe essere una cosa molto positiva».

“ Il sistema Clickshare è un ottimo esempio di tecnologia nascosta che Modula utilizza ed apprezza già da diversi anni, motivo per cui è stato fin da subito un must di questo progetto - S. Mazzacani



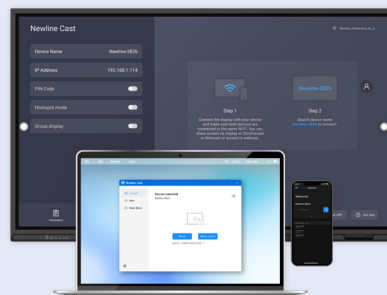
Da sinistra in senso orario: 1) microfono da tavolo Poly Trio C60; 2) soluzione di prenotazione sale Evoko Liso; 3) il sistema ClickShare CX-50, che abilita BYOD e BYOM.

SCOPRITE L'ECOSISTEMA INTERATTIVO NEWLINE



CAST+

**CONTENUTI ILLIMITATI E
CONDIVISIONE SEMPLIFICATA**



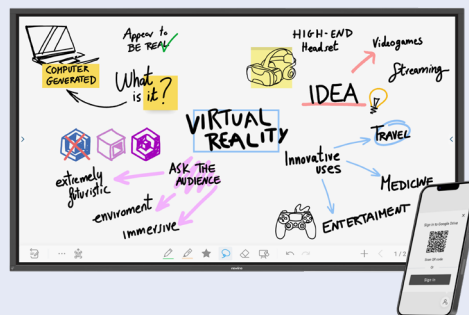
ENGAGE

**COINVOLGETE I VOSTRI STUDENTI
CON L'APPRENDIMENTO INTERATTIVO**



WHITEBOARD

**ESPRIMETEVI FACILMENTE
CON STRUMENTI PRATICI**



DISPLAY MANAGEMENT

**GESTITE TUTTI I VOSTRI
DISPLAY INTERATTIVI**

CLASSROOM TOOLS

**WIDGETS INTELLIGENTI,
OVUNQUE NE ABBIATE BISOGNO**



newline

INTERACTIVE **ECOSYSTEM**

DISPLAY MANAGEMENT

WHITEBOARD

ENGAGE

CLASSROOM TOOLS

CAST+



Contattaci all'indirizzo email info_italy@newline-interactive.com o visita il nostro sito web
www.newline-interactive.com/it



SAN VITO DEI NORMANNI

In provincia di Brindisi, dieci trulli diventano una affascinante dimora per trovare relax. Una dimora dotata dei migliori servizi, supportati da tecnologia GPON. Soluzioni Fracarro.



MODULA

L'azienda del modenese è un esempio di eccellenza, anche per le tecnologie multimediali. Oggi le sale riunioni e gli uffici dirigenziali sono luoghi all'avanguardia e facili da usare. Soluzioni Exertis AV.



SHOWROOM RENORD

A Milano nasce un nuovo showroom di Renord, concessionario di Renault, che abbina automotive e food, caratterizzato da una diffusione sonora curata sotto l'aspetto estetico e acustico. Soluzioni Exertis AV.



NEWLINE PER SCUOLE E UNIVERSITÀ

Un tuffo nelle Case Study Newline dedicate a scuole e università, per capire, attraverso la voce dei protagonisti, quali sono gli aspetti che più fanno la differenza.



RIVISTA DIGITALE

Leggi il numero on-line e scarica il PDF

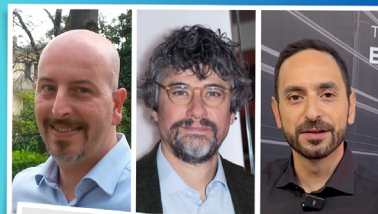
SISTEMI INTEGRATI

Testata B2B specializzata nelle soluzioni dei mercati Audio, Video e Controlli e TV Digitale. Integra nella sua comunicazione canale web, social, rivista stampata.



SISTEMI-INTEGRATI.NET

Resta aggiornato e scopri altri contenuti sul nostro sito



SPAZIO AZIENDE

Abbiamo parlato con le aziende per conoscere da vicino sviluppi, sfide, obiettivi dei protagonisti del panorama AV. Nella sezione "Spazio aziende" le interviste di:

- Emanuele Squizzato, Responsabile Marketing e Comunicazione, Fracarro Radioindustrie
- Luca Maragliano, AD di Exhibo
- Federico Carnevale, Sales Manager Italy di Bose Professional
- Emiliano Faccioli, Country Manager di Kramer Italia
- Gianfranco Lipani, nuovo Sales Director di MAXHUB Italia
- Antonio Tamarazzo, Sales Manager Visual di Dahua Technology Italy