Sistemi Integrati

# SPECIALE ISE 20 ANNI PIÙ DUE

**LA STORIA**
**DI INTEGRATED SYSTEMS EUROPE**
EDIZIONE PER EDIZIONE

**CONTENUTI INEDITI**
**TREND, KEYNOTE, FORMAZIONE**
**EVOLUZIONE DELLE TECNOLOGIE**



**MIKE BLACKMAN**
COMMENTI,
CURIOSITÀ
E ANEDDOTI



**LE AZIENDE**
**PROTAGONISTE**
**DEL MERCATO**
SI RACCONTANO

integrated systems europe

Poste Italiane SpA, spedizione in Abbonamento Postale 70% - DCB Milano. In caso di mancato recapito si prega di inviare al CMP Roserio per la restituzione al mittente che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto - ISSN 2239-2084 | Sistemi Integrati | Speciale ISE 20 anni più due | Maggio 2026 | Supplemento a Sistemi Integrati n.58

COMM-TEC

Da sempre il tuo Partner a Valore Aggiunto



SCOPRI IL WEBSHOP

Powered by nexora

# ISE ieri, oggi, domani: il percorso di una fiera specchio del mercato AV

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

Cari lettori, **che soddisfazione** potervi presentare questo Speciale!

In un mondo che corre sempre più velocemente, in cui anche i ritmi di lavoro accelerano costantemente, aver trovato lo spazio e le risorse per realizzare un approfondimento come questo rappresenta per noi un **traguardo di grande valore**. Un risultato che condividiamo pienamente con ISE e con le aziende protagoniste del mercato che hanno partecipato e sostenuto il progetto, e che desideriamo ringraziare fin da subito per aver scelto di condividere la sfida.

In queste pagine ripercorreremo, anno dopo anno, il **cammino della fiera**: dalla sua nascita fino all'edizione più recente, ricostruendo l'evoluzione, i passaggi chiave e le trasformazioni che l'hanno resa un punto di riferimento globale per il mondo AV.

Oggi ISE rappresenta, per il settore, un vero e proprio asset di mercato. Ha dimostrato nel tempo di sapersi evolvere e rinnovare in modo intelligente e mirato, uscendone ogni volta rafforzata. È una realtà che, **crescendo, ha contribuito a far crescere l'intero settore**, attraverso la qualità delle proposte, le occasioni di incontro che crea e la sua capacità di orientare lo sviluppo strategico delle aziende. ISE è ormai un osservatorio imprescindibile, che offre all'AV visione e prospettiva, frutto di un lavoro di squadra attento e approfondito che si è mantenuto straordinariamente costante nel tempo. Per tutte queste ragioni l'abbiamo scelta come fulcro di un approfondimento di questa portata.

Il racconto delle edizioni sarà arricchito da **retroscena, curiosità e aneddoti** inediti condivisi da Mike Blackman, testimone diretto di questo percorso. Ripercorreremo i keynote, le iniziative formative e i momenti che hanno segnato ogni edizione, ampliando lo sguardo anche oltre i padiglioni, sui trend di mercato che hanno accompagnato l'evoluzione del settore e sulle **soluzioni e tecnologie** emergenti di ciascun periodo. Troveranno spazio anche i **protagonisti** — vendor, system integrator e progettisti — con il racconto della loro evoluzione e del contributo offerto alla crescita dell'industria nel corso degli anni.

È stato un lavoro lungo e appassionante. Lo consegniamo a voi lettori, con l'auspicio che possiate ritrovare, tra queste pagine, lo stesso spirito che ha guidato la sua realizzazione. Buona lettura!

*Amedeo Bozzoni*

***Perché 20 anni "più due"?***
*L'idea di questo speciale nasce oltre due anni fa e inizialmente avrebbe dovuto accompagnare il ventesimo anniversario della fiera. Con il tempo, lavorando sui materiali e sulla struttura, è diventato chiaro però che rispettare quella scadenza avrebbe sacrificato la qualità del progetto. Abbiamo quindi scelto di prenderci due anni pieni, portati avanti in parallelo all'attività redazionale, per costruire un approfondimento solido, all'altezza dell'occasione.*

***Note metodologiche sulla realizzazione dello Speciale e sulla definizione dei visitatori unici.***

***Ringraziamenti***
*Ringraziamo per la collaborazione alla realizzazione di questo lavoro tutti coloro che, all'interno delle aziende, si sono impegnati nella produzione dei materiali; Paolo Bravin e Laura Lazzerini, per il contributo offerto rispettivamente ai testi dedicati alle evoluzioni tecnologiche e ai trend di mercato, e all'evoluzione della proposta formativa di ISE; e i team PR e Marketing di ISE, da Stefanie Span, Director of Marketing and Communications, a Rebecca Khelifa-Bonk, Senior PR Manager, per il supporto costante, la disponibilità e il prezioso lavoro di coordinamento che hanno reso possibile la costruzione di questo racconto.*

# **Content** | Speciale ISE 20 anni più due

## APPROFONDIMENTI

6. **Dietro le quinte: come nasce un'edizione di ISE**
Mike Blackman parla del lavoro che ogni anno sostiene la fiera più importante del settore AV.

## LE EDIZIONI DI ISE

12. **ISE 2004** - Ginevra dal 3 al 5 febbraio

18. **ISE 2005** - Amsterdam dal 26 al 28 gennaio

22. **ISE 2006** - Bruxelles dall'1 al 3 febbraio

26. **ISE 2007** - Amsterdam dal 30 gennaio all'1 febbraio

30. **ISE 2008** - Amsterdam dal 29 al 31 gennaio

34. **ISE 2009** - Amsterdam dal 3 al 5 febbraio

40. **ISE 2010** - Amsterdam dal 2 al 4 febbraio

46. **ISE 2011** - Amsterdam dall'1 al 3 febbraio

52. **ISE 2012** - Amsterdam dal 31 gennaio al 2 febbraio

58. **ISE 2013** - Amsterdam dal 29 al 31 gennaio

64. **ISE 2014** - Amsterdam dal 4 al 6 febbraio

70. **ISE 2015** - Amsterdam dal 10 al 12 febbraio

76. **ISE 2016** - Amsterdam dal 9 al 12 febbraio

82. **ISE 2017** - Amsterdam dal 7 al 10 febbraio

88. **ISE 2018** - Amsterdam dal 6 al 9 febbraio

94. **ISE 2019** - Amsterdam dal 5 all'8 febbraio

100. **ISE 2020** - Amsterdam dall'11 al 14 febbraio

106. **ISE 2021** - ISE Digital

110. **ISE 2022** - Barcellona dal 10 al 13 maggio

116. **ISE 2023** - Barcellona dal 31 gennaio al 3 febbraio

122. **ISE 2024** - Barcellona dal 30 gennaio al 2 febbraio

128. **ISE 2025** - Barcellona dal 4 al 7 febbraio

134. **ISE 2026** - Barcellona dal 3 al 6 febbraio

SISTEMI INTEGRATI - **www.sistemi-integrati.net**
Testata registrata al Tribunale di Milano-22 marzo 2010, numero 146
Speciale ISE 20 anni più due, maggio 2026, supplemento a Sistemi Integrati n. 58
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, Giacomo Bozzoni, Paolo Bravin, Valentina Bucci, Paola Cozzi.
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 dal 2009 di CEDIA
Media Partner dal 2010 di ISE

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

Vendor, distributori, system integrator, rental e progettisti raccontano storia, identità e approccio al mercato.


140. **3G ELECTRONICS** | Distributore

142. **3P TECHNOLOGIES**
System Integrator

75. **4DODO** | System Integrator

17. **AV CONSTRUCTA** | Progettista

144. **BARCO** | Vendor

146. **CAVEL** | Vendor

148. **COLLETTIVO DIGITALE**
System Integrator

150. **COMM-TEC** | Distributore

152. **CWS** | System Integrator

154. **DELTA TECNO STUDIO**
System Integrator

156. **DOMOSYSTEMS**
System Integrator

39. **DRM MULTIMEDIA**
System Integrator

158. **ELETECH** | Rental

45. **ELCOM** | System Integrator

51. **ENERGY** | System Integrator

160. **EPSON** | Vendor

162. **EUROMET** | Vendor

164. **EXHIBO** | Distributore

166. **FRACARRO** | Vendor

168. **GSTUDIO ENGINEERING**
System Integrator

170. **HOAU** | Vendor

172. **IIYAMA** | Vendor

174. **INFINITYS** | System Integrator

176. **INTERMARK** | Distributore

178. **KRAMER** | Vendor

180. **LG** | Vendor

182. **LIVESIGNAGE** | Vendor

184. **LONGWAVE** | System Integrator

186. **MAXHUB** | Vendor

188. **NEOTECH** | System Integrator

190. **PANASONIC** | Vendor

192. **PHILIPS** | Vendor

194. **PRASE** | Distributore

196. **PRIMA PROJECT**
System Integrator

57. **SERVICE 2 SERVICE**
System Integrator

198. **SHARP** | Vendor

69. **SLEV** | System Integrator

200. **STIM TECH GROUP**
System Integrator

202. **TAGLIABUE SISTEMI**
System Integrator

204. **TEAMOFFICE**
System Integrator

87. **TECVISUAL** | System Integrator

206. **TOUCHWINDOW**
System Integrator

93. **TRECCANI SISTEMI**
System Integrator

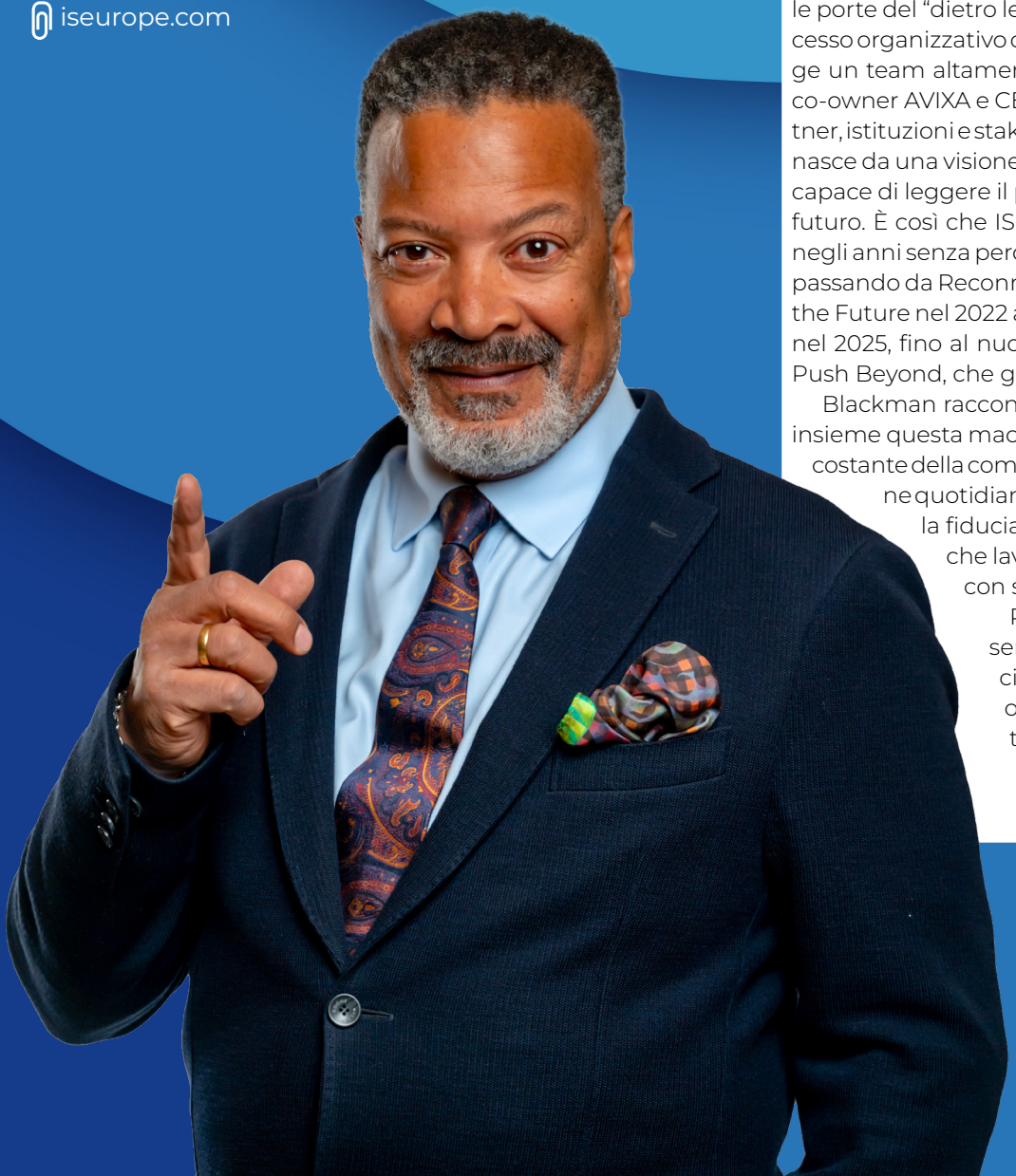
208. **YAMAHA** | Vendor


*Scarica lo Speciale in versione digitale*

# Dietro le quinte: come nasce un'edizione di ISE

Mike Blackman parla del lavoro che ogni anno sostiene la fiera più importante del settore AV: il percorso organizzativo, le partnership con AVIXA e CEDIA, il legame con Barcellona, la scelta dei temi e dei relatori, il lavoro di squadra e le sfide del futuro. Un racconto che svela metodo, passione e visione dietro il successo di un evento diventato piattaforma globale per l'innovazione.

iseurope.com



Ogni anno, a febbraio, Barcellona diventa il centro del mondo AV. Integrated Systems Europe non è soltanto una fiera: è un ecosistema che riunisce tecnologia, creatività e business in una settimana densa di incontri, scoperte e visioni condivise. Ma dietro la spettacolarità dei padiglioni, dei keynote e delle installazioni, c'è un lavoro silenzioso e continuo che dura dodici mesi. Ce lo racconta Mike Blackman, Managing Director di ISE, che da vent'anni guida la crescita e la trasformazione dell'evento.

In questa conversazione, Blackman apre le porte del "dietro le quinte" di ISE: un processo organizzativo complesso che coinvolge un team altamente specializzato, i due co-owner AVIXA e CEDIA, e una rete di partner, istituzioni e stakeholder. Ogni edizione nasce da una visione condivisa, da un tema capace di leggere il presente e anticipare il futuro. È così che ISE ha saputo rinnovarsi negli anni senza perdere la propria identità, passando da Reconnect. Reimagine. Ignite the Future nel 2022 a Connection Restored nel 2025, fino al nuovo e ambizioso motto Push Beyond, che guiderà l'edizione 2026.

Blackman racconta il metodo che tiene insieme questa macchina globale: l'ascolto costante della community, la collaborazione quotidiana e il ruolo decisivo della fiducia all'interno di un team che lavora a ritmo serrato ma con spirito solidale.

Parla anche del legame sempre più stretto con la città di Barcellona, che ogni anno diventa parte attiva del racconto di ISE attraverso progetti spettacolari come il

mapping su Casa Batlló o il sostegno al festival Llum BCN.

Un racconto che disegna il profilo dell'eccezionale motore umano e creativo che ogni anno costruisce il successo della fiera. Di seguito le nostre domande e le risposte di Mike Blackman.

***Il giorno dopo ISE* - Una volta chiusa un'edizione, qual è la primissima cosa che fate per iniziare a lavorare alla successiva?**

Qualcuno potrebbe pensare che, dopo una fiera enorme come ISE, la prima cosa che facciamo come team sia concederci una meritata vacanza. In realtà stiamo già lavorando alla prossima edizione. C'è un breve momento per tirare il fiato, per riflettere su quanto appena realizzato, ma subito il pensiero corre all'edizione successiva: come sta cambiando il mercato? Cosa ha colpito maggiormente i visitatori? Cosa abbiamo fatto bene e cosa possiamo migliorare?

Una delle prime azioni è raccogliere i feedback di espositori, visitatori e partner. Li ascoltiamo con attenzione, perché sono loro a plasmare il futuro dell'evento. Alcune attività, come le partnership strategiche, la pianificazione con la Fira e le grandi iniziative tecnologiche, iniziano con oltre un anno di anticipo. In effetti, mi piace dire che le edizioni di ISE non sono mai davvero "finite": sono ciascuna un percorso di evoluzione lungo 365 giorni.

***Fasi chiave* – Quali sono, nell'ordine, i passaggi fondamentali del processo organizzativo, dal concept alla realizzazione?**

Organizzare ISE è una splendida coreografia fatta di innumerevoli elementi in movimento. Il processo si articola in fasi ben definite, ognuna essenziale. Dopo ogni edizione, tutto parte da un'analisi approfondita: raccogliamo dati, osservazioni e feedback per individuare successi, tendenze e opportunità di crescita. Con queste informazioni, il team definisce la visione per l'edizione successiva, stabilendo un tema guida ispirato dalle ricerche di settore, dalle tendenze emergenti e dai confronti costanti con gli stakeholder. Questa visione orienta tutte le fasi successive: dal perfezionamento degli spazi espositivi al primo coinvolgimento di partner e sponsor, fino al lancio dei piani di comunicazione che alimentano l'attesa per l'evento.

Una volta gettate le basi, l'attenzione si sposta su contenuti e logistica. Il team, forte di un'esperienza consolidata, cura i programmi formativi e le sessioni tecniche, in collaborazione con i co-owner e i comitati consultivi, per creare un palinsesto ricco e diversificato, invitando relatori e protagonisti d'ispirazione. Parallelamente si intensifica la pianificazione operativa: assegnazione degli stand, registrazioni, sicurezza, accoglienza — tutto per garantire un'esperienza fluida ai partecipanti. Tutti i dipartimenti lavorano a stretto contatto per dare vita, insieme, a ISE.

Man mano che l'evento si avvicina, mesi di preparazione convergono in un periodo di intensa attività, in cui viene definito ogni dettaglio, e si arriva così ai giorni in cui la fiera prende vita. Appena la manifestazione si conclude, il ciclo ricomincia subito, con nuove analisi e la pianificazione della prossima edizione: un impegno costante verso il miglioramento continuo e l'innovazione.

***AVIXA e CEDIA* – Che ruolo hanno nell'organizzazione dell'evento e come avviene il coordinamento con i due co-owner?**

ISE semplicemente non esisterebbe senza AVIXA e CEDIA, i nostri co-proprietari e partner di fiducia. Ognuno porta una prospettiva unica: AVIXA con la sua attenzione

***Tutti gli articoli dedicati a ISE sul sito di Sistemi Integrati***




*Team marketing di ISE (foto del 2024).*

all'innovazione nell'AV professionale, CEDIA con la sua esperienza negli ambiti dell'integrazione residenziale e della smart home. Un pilastro della nostra collaborazione è la creazione del programma formativo di altissimo livello che caratterizza ISE. AVIXA e CEDIA progettano conferenze, summit, sessioni di training e workshop che spaziano da approfondimenti tecnici sulle più recenti soluzioni AV a esperienze pratiche sulle tecnologie per la casa intelligente, fino a tavole rotonde con leader del settore e dibattiti sulle tendenze del mercato. Ci unisce un obiettivo comune: fare di ISE un punto di riferimento per entrambe le comunità — quella professionale e quella residenziale — e offrire ai partecipanti strumenti e conoscenze per affrontare il futuro del settore.

***Agenda e contenuti* – Come scegliete il tema che caratterizza ogni edizione?**

Ogni edizione di ISE ha bisogno di un tema che sia coinvolgente e d'ispirazione. Monitoriamo costantemente le tendenze globali e i temi emergenti che influenzano il mondo dell'AV e dei sistemi integrati, considerando sia le innovazioni tecnologiche sia i cambiamenti sociali che incidono sulla nostra comunità. Il tema scelto deve essere attuale, riflettere il momento storico ma anche anticipare sfide e opportunità future. Il nostro obiettivo è proporre un fil rouge che sia al tempo stesso tempestivo e stimolante, capace di unire il settore intorno a una visione comune.

Un esempio significativo dello spirito di ISE è arrivato nel 2022, quando il mondo stava uscendo dalle difficoltà della pandemia. Il tema di quell'anno, "Reconnect. Reimagine. Ignite the Future", ha incarnato un senso di rinascita e ambizione collettiva, invitando la comunità AV a ritrovarsi, condividere idee e costruire insieme il futuro.

Su quella scia, la campagna 2025 "Connection Restored" è stata premiata con un Sammy Award 2025 per il suo contributo all'evoluzione delle strategie di vendita e marketing, grazie a un approccio innovativo e creativo. L'edizione del 2025, ci tengo a ricordarlo, ha peraltro segnato un nuovo record per ISE; è stata l'edizione più partecipata della sua storia. Connection Restored ha celebrato non solo la ripartenza dopo la pandemia, ma anche la resilienza e la crescita della comunità ProAV globale. La campagna ha messo in luce il valore duraturo della connessione umana e la continua evoluzione del mondo fieristico. Ogni anno il tema nasce con la stessa intenzione: crea-

***Pagina Instagram ufficiale di Integrated Systems Europe***

re un'esperienza significativa e proiettata al futuro, che unisca tutti i partecipanti in un percorso di scoperta e progresso condiviso.

Per ISE 2026 abbiamo scelto un tema ambizioso: Push Beyond. Non è solo uno slogan, ma un invito a superare i limiti e ad abbracciare nuove possibilità all'interno della comunità AV e dei sistemi integrati. Push Beyond si articola attorno a quattro aree chiave — Experience, People, Innovation e Knowledge — ciascuna pensata per ispirare, connettere e offrire risorse ai partecipanti, sfidandoli a spingersi oltre e a costruire insieme il futuro del settore.

### *Relatori e keynote* – Come li selezionate e come avviene il processo di individuazione e scelta?

La selezione dei relatori è un mix di arte e metodo. Insieme ad AVIXA e ai responsabili dei summit e delle conferenze, analizziamo con attenzione una vasta gamma di profili: leader di settore, innovatori, voci fuori dagli schemi, talvolta anche esperti provenienti da ambiti diversi dal nostro. Il gruppo di lavoro valuta attentamente ogni candidato, cercando figure in grado di raccontare una storia, condividere una visione, stimolare il dibattito o mettere in discussione lo status quo. Il risultato è un programma curato nei minimi dettagli, che combina competenze tecniche e ispirazione, garantendo valore concreto al pubblico.

***Pagina Linkedin ufficiale di Integrated Systems Europe***

I keynote speaker sono parte integrante dell'identità e dell'impatto di ISE: dettano il tono dell'evento, offrono nuove prospettive e alimentano conversazioni che spesso influenzano il dibattito del settore per mesi. La loro presenza trasforma le singole sessioni in momenti di ispirazione collettiva, aiutando i partecipanti a guardare alle sfide con occhi nuovi e a scoprire nuove possibilità di innovazione.

Negli anni, ISE ha ospitato relatori straordinari, capaci di portare prospettive uniche e stimolanti al mondo dell'integrazione AV. L'architetto Ole Scheeren ha invitato il pubblico a ripensare il rapporto tra tecnologia e spazio costruito. Il fisico e futurologo Michio Kaku ha esplorato il futuro delle tecnologie immersive e dell'esperienza umana. Daniel Lamarre, CEO del Cirque du Soleil, ha condiviso riflessioni su creatività, leadership e




*Team di ISE al completo (foto del 2025). La squadra lavora dodici mesi l'anno tra confronto con la community AV, ricerca di temi e protagonisti, pianificazione.*

costruzione di brand globali. Duncan Wardle, ex Head of Innovation di Disney, ha ispirato il pubblico con strategie per integrare la creatività nei processi aziendali. E l'artista digitale Refik Anadol ha affascinato con le sue opere che fondono arte, intelligenza artificiale e dati.

Ognuno di loro non solo ha entusiasmato il pubblico di ISE, ma ha anche contribuito a plasmare il futuro del settore, ridefinendo i processi di innovazione, creatività e collaborazione.

***Collaborazione con Barcellona* – Come nascono e si sviluppano le idee di collaborazione con le istituzioni e la città?**

Il nostro rapporto con Barcellona è un partenariato vivo e in continua evoluzione, che porta l'energia creativa di ISE ben oltre il centro fieristico della Fira, fino nel cuore della città. Fin dalle prime fasi di pianificazione, collaboriamo con istituzioni locali, organizzazioni culturali ed enti turistici per dare vita a iniziative che valorizzino lo spirito artistico e tecnologico di Barcellona.

Tra i progetti più spettacolari c'è la proiezione sulla facciata di Casa Batlló, un'eccezionale fusione di arte digitale e architettura iconica che ha incantato cittadini e visitatori. L'installazione ha visto la partecipazione di artisti e protagonisti dei keynote di ISE come Refik Anadol, Sofia Crespo e Quayola. Inoltre, il nostro sostegno al festival Llum BCN consolida l'impegno di ISE nel promuovere la scena artistica innovativa della città, portando luce, creatività e tecnologie AV in alcuni dei suoi luoghi più suggestivi.

Con il Visitor Benefits Programme, i partecipanti possono poi ottenere una serie di vantaggi, come degli sconti su attrazioni, musei e attività culturali, rendendo il viaggio a Barcellona ancora più interessante. E ancora, grazie ai Tech Tours, offriamo la possibilità di scoprire dal vivo alcune delle più sorprendenti installazioni AV della città.

La collaborazione è un dialogo continuo: man mano che la fiera si avvicina, le iniziative vengono ampliate e affinate, sempre con l'obiettivo di celebrare l'identità di Barcellona




*Mike Blackman e altri collaboratori al lavoro. Finita la fiera, si raccolgono i feedback e si comincia subito a progettare l'edizione successiva.*

e rafforzare il suo legame con la comunità AV globale. Lavorando fianco a fianco con la città, facciamo in modo che ISE non sia solo un evento "dentro quattro mura", ma un catalizzatore di ispirazione e coinvolgimento che si estende a tutta Barcellona.

***Momenti decisivi* – Qual è per te il momento più emozionante dell'intero processo, e quale invece il più delicato o stressante?**

Il momento più emozionante è senza dubbio l'apertura del primo giorno. Dopo mesi di lavoro, collaborazione e attesa, vedere la fiera prendere vita è un'esperienza elettrizzante. Le sale vuote si trasformano in un vortice di energia, le conversazioni si moltiplicano, nascono nuove connessioni e partnership.

È incredibilmente gratificante osservare in tempo reale il risultato del nostro impegno: gli espositori che presentano le loro innovazioni, i visitatori che si confrontano e la città che accoglie tutta questa creatività e competenza. L'apertura rappresenta la sintesi di mesi di ambizione e lavoro di squadra, e ci ricorda ogni volta perché facciamo ciò che facciamo.

La fase finale, quella che precede l'evento, è sempre intensa, ma è anche il momento in cui "si compie la magia". In quelle settimane e in quei giorni conclusivi, ogni sfida stimola la creatività, ogni scadenza affina la concentrazione, e ogni imprevisto fa nascere nuove idee. Ho imparato che, sebbene il ritmo sia serrato, è proprio questa fase a unire il team, a far crescere le competenze e a rendere il successo della fiera ancora più gratificante.

***Lavoro di squadra* – Fate molte riunioni? Come affrontate i momenti di tensione? Che atmosfera si respira nel team, e quanto contano i rapporti personali?**

ISE è un lavoro di squadra, in tutto e per tutto. Non sarebbe possibile realizzare ogni anno un evento di questa portata senza una squadra solida e appassionata alle spalle. Organizziamo riunioni regolari — settimanali, e nei periodi più intensi anche quotidiane — per mantenerci tutti allineati e informati. Cerchiamo di incontrarci di persona il più possibile, perché è lì che nascono davvero le idee migliori. Incoraggiamo la comunicazione aperta, l'onestà e il rispetto reciproco. Quando le cose si fanno difficili, ci uniamo, non ci dividiamo. L'atmosfera è energica, a volte frenetica, ma sempre solidale.

***Pagina Youtube ufficiale di Integrated Systems Europe***

***La sfida per il futuro* – Qual è il segreto per rendere ISE non solo più grande anno dopo anno, ma sempre significativa per il settore globale?**

Il segreto di ISE non è semplicemente crescere, ma proprio rimanere una fiera significativa. Il settore evolve a una velocità impressionante, e noi dobbiamo evolverci con lui. Credo che la chiave sia saper ascoltare davvero la nostra community. Accogliamo i feedback e ci adattiamo rapidamente. Il nostro obiettivo non è organizzare soltanto un evento, ma costruire un movimento: un luogo dove nascano nuove idee, dove prenda forma il futuro dell'integrazione e dove persone da tutto il mondo possano trovare fonti di ispirazione e opportunità.

Sono felice di aver avuto l'occasione di condividere questi pensieri. Dietro le quinte, ISE è un progetto vivo, alimentato da passione, spirito di collaborazione e un continuo desiderio di scoprire e cogliere nuove opportunità, e sono orgoglioso di poter contribuire alla sua evoluzione. ■

***Pagina Facebook ufficiale di Integrated Systems Europe***

# 2004

La prima edizione di ISE (Integrated Systems Europe) si è tenuta dal 3 al 5 febbraio 2004 presso il Palexpo di Ginevra. Sebbene le dimensioni fossero così contenute da occupare un unico padiglione del centro congressi, quell'anno si gettarono le basi del suo inarrestabile sviluppo.

***Dove e quando***
*Ginevra, Palexpo*
*dal 3 al 5 febbraio 2004*

## EVOLUZIONE DI ISE

Integrated Systems Europe nasce nel 2004 dall'idea di tre associazioni di categoria internazionali, rappresentanti dell'industria mondiale dei sistemi elettronici: ICIA (International Communications Industries Association, divenuta InfoComm International nel 2005, poi AVIXA nel 2017), CEDIA (Custom Electronic Design & Installation Association) e NSCA (National Systems Contractors Association).

Le stesse associazioni, lo stesso anno, lanciano anche Integrated Systems China e, l'anno successivo, Integrated Systems Asia.

Il progetto fieristico è ambizioso: punta allo sviluppo dei brand internazionali legati all'industria dei sistemi audiovisivi per il mercato professionale, della home automation e dei sistemi elettronici integrati per l'edilizia; come vedremo, con un approccio nuovo, "d'ampio respiro". A gestire la fiera, allora come oggi, è Integrated Systems Events (joint venture AVIXA e CEDIA).

La scelta della sede ricade su Ginevra, Palexpo (noto anche come Great Exhibition Hall). Oltre vent'anni fa, nel panorama delle fiere europee, era la Germania la sede per eccellenza degli eventi di settore, compresi quelli dedicati all'elettronica e all'audio-video. La Svizzera, però, viene preferita perché terreno neutro, concettualmente in grado di suggellare una "distanza" tra le consuete fiere tedesche già note al pubblico e questo evento, concepito con obiettivi diversi: nell'intenzione dei suoi promotori, ciò che doveva contraddistinguere ISE, più che l'esposizione o l'offerta commerciale in sé, era il fatto di essere un luogo di business per aziende e clienti, uno spazio di networking, un punto di incontro tra industria e system integrator professionisti.

L'edizione inaugurale conta 120 espositori e circa 3.500 visitatori unici, e presenta tecnologie AV per l'ambito residenziale, commerciale e ProAV. La sua organizzazione logistica non contempla "Technology Zone", come accadrà negli anni successivi: espositori e prodotti di diversa natura coesistono nello stesso spazio.

## TREND

***Edilizia settore chiave***

*Gli autori di "Audiovisual Best Practices", pubblicazione del 2005 a cura di InfoComm International, sottolineano come mai, prima di allora, la progettazione e l'integrazione di soluzioni AV professionali siano state una parte così vitale del comparto costruzioni edili, comprese strutture come negozi e centri commerciali, impianti sportivi, musei, sale riunioni, sale convegni/auditori, ospedali e addirittura luoghi di culto. I numeri erano da record. Basti pensare che, nel Nord America, proprio nel 2004, l'industria ProAV registrò un fatturato di quasi 19 miliardi di dollari.*

***Mercato europeo in via di sviluppo***

*All'epoca, quando si parlava dell'andamento del settore, il riferimento al Nord America e, più spesso, solo agli Stati Uniti, era del tutto naturale, quasi esemplificativo, poiché - come osserva Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Events e di Integrated Systems Europe - alla nascita di ISE, gli USA erano molto più avanti rispetto all'Europa, dove, invece, il mercato era meno maturo e in piena fase di crescita, col "dominio" delle aziende statunitensi su numerosi prodotti.*

***Convergenza AV - IT***

*Nel 2004, i sistemi audio video iniziavano a incontrare il mondo dell'Information Technology, cominciando a sperimentare le potenzialità delle reti IP quale mezzo di trasmissione di diverse tipologie di dati.*

*E le categorie di prodotto erano guidate principalmente dai dispositivi di visualizzazione che, in quel periodo, vivevano un processo di innovazione importante, specie per quanto riguardava gli schermi al plasma e gli schermi piatti in generale, oltre ai proiettori.*

***Focus su Integrated Systems Events che dal 2004 gestisce l'organizzazione di ogni edizione di ISE.***



*Sopra, il primo padiglione espositivo della storia di ISE. Sotto, Mike Blackman in un'immagine di quegli anni.*

***Come è nata l'idea***

Il vero primo promotore è Randal A. Lemke allora direttore di ICIA. Fu lui ad avere l'idea, osservando come il panorama lasciasse spazio per un'iniziativa simile. C'erano già fiere come InfoComm negli USA e Photokina in Germania, ma queste non si adattavano più a un settore che nel frattempo era cambiato.

«Quando InfoComm e Photokina hanno iniziato, il panorama era molto diverso: c'erano protagonisti come Kodak e, per le presentazioni aziendali, si usavano proiettori per diapositive - spiega Mike Blackman, dal 2003 Managing Director di Integrated Systems Events -. È mancata una reale capacità di rinnovarsi; d'altra parte, il pubblico di Photokina era più interessato al lato fotografico che a quello AV. C'erano dunque i presupposti per procedere.»

CEDIA e NSCA diventano partner dell'iniziativa di InfoComm, individuati come potenziali concorrenti che coprivano parti del mercato in cui ISE si sarebbe effettivamente sviluppata.

A firmare l'accordo sono i CEO Randal A. Lemke di InfoComm, Billilynne Keller di CEDIA e Chuck Wilson di NSCA.

Il cacciatore di teste Sharif Mujtaba individua quindi Mike Blackman come candidato ideale a guidare l'impresa. Viene contattato nel periodo di Natale del 2002 per ricoprire il ruolo di Managing Director di Integrated Systems Events. Blackman ricorda di aver studiato il mercato frequentando alcune fiere (InfoComm e il primo CEDIA Expo), e di aver pensato che quella potesse essere una bella sfida.

***Il primo team***

Tra dicembre 2002 e marzo 2003 si svolge la ricerca del personale con la raccolta dei CV e i primi colloqui.

**120 ESPOSITORI**
**3.500 VISITATORI UNICI**

«Il primo team contava solo tre persone - racconta Blackman - Io, Godwin Demicoli, che in seguito divenne rappresentante di InfoComm per l'Europa centrale tedesca, e un






*Lo stand di Lumens.*

tirocinante, Emmanuel Simon, salito a bordo mentre stava ancora studiando e rimasto per anni una risorsa per ISE.

Noi tre gestivamo tutto: marketing, vendite e logistica; ci appoggiavamo a InfoComm solo per l'amministrazione e la contabilità. L'obiettivo era esordire con la prima edizione nel gennaio 2004.»

***Tra aneddoti e buoni auspici***

Il primo ISE centra le aspettative, senza che manchino gli imprevisti tipici degli esordi.

Già la fase di iscrizione riserva sorprese: una volta aperte, si contano centinaia di iscritti da luoghi remoti come l'Africa, tanto che Blackman racconta di aver pensato con il suo team: «Questa fiera sarà davvero internazionale!». ISE, senza dubbio, sarebbe diventata una manifestazione internazionale, ma quell'anno, dei 3.500 visitatori, nessuno proveniva dall'Africa! Dietro quelle registrazioni c'era tutt'altro. «Abbiamo capito subito - racconta Blackman - che fiere come la nostra potevano essere utilizzate per cercare di ottenere visti per l'Europa, il che ha cambiato completamente da lì in poi il nostro approccio e la nostra gestione della fase di registrazione.»

C'è stato poi il classico contrattempo dell'ultimo minuto: a Ginevra l'azienda austriaca AV Stumpfl aveva prenotato un grande stand al centro del padiglione, ma l'ultimo giorno di allestimento non si era ancora presentato nessuno. «Ero nel panico - racconta Blackman - Mi domandavo come avrebbero fatto a mettere in piedi uno stand in così poco tempo. E invece, con una rapidità sbalorditiva, completarono tutto.»

Al suo primo anno di vita, ISE ha un padiglione che non riesce a riempire completamente. Un'immagine che fa sorridere, pensando alla fiera di oggi. Tuttavia, è stato più che sufficiente per dare a tutti la fiducia che questo progetto avesse un futuro.

C'erano tanti segnali positivi: «Durante la fiera - racconta Blackman - un responsabile di Sony mi disse che dal Giappone gli aveva chiesto di tenere d'occhio l'evento. Mi spiegò che, come politica aziendale, Sony non partecipava mai a una fiera alla prima edizione - all'epoca era così - ma volevano "studiare" l'ISE perché ritenevano che una manifestazione come questa non potesse mancare

***Lo sapevi che...***
*Il primo a parlare di integrazione AV come risultato dell'interazione tra i professionisti di un team di lavoro eterogeneo, fu proprio Randal A. Lemke, il promotore di ISE.*

## ▶ FORMAZIONE

*Il motore di Integrated Systems Europe, la sua forza propulsiva, fu la partnership, annunciata a giugno 2003, tra l'International Communications Industries Association (ICIA), la Custom Electronic Design & Installation Association (CEDIA) e la National Systems Contractors Association (NSCA), il cui obiettivo, da subito assai chiaro, era sviluppare manifestazioni fieristiche congiunte in Europa e in Asia, a beneficio delle industrie di riferimento.*

*Con un totale di oltre cinquemila aziende in oltre sessanta paesi nel mondo, le tre Associazioni, insieme, a partire dal 2004, furono portatrici di un approccio nuovo alle fiere, teso a "fare sistema". La loro filosofia di gestione degli eventi espositivi poggiava anche su momenti di formazione, pensati e organizzati per gli integratori di sistemi.*

*In particolare, con l'attenzione di NSCA rivolta ai sistemi elettronici integrati per l'edilizia, di ICIA all'integrazione dei sistemi audiovisivi e di comunicazione per il mercato professionale e di CEDIA alla home automation e alle soluzioni home theater, ISE si annunciava come evento sfaccettato e ricco dal punto di vista dei contenuti, del tutto differente rispetto alle fiere esistenti in Europa.*

***Chi è CEDIA (Custom Electronic Design & Installation Association).***

in Europa. Se si fosse rivelata un successo, avrebbero voluto farne parte. E infatti parteciparono l'anno successivo.»

Alla prima edizione del 2004 l'unico produttore di display presente era Mitsubishi. La decisione di Sony di aderire rappresentò un incentivo decisivo, che spinse anche gli altri produttori di display a unirsi.

### *La prima ISE Business Conference*

La prima edizione di ISE, così essenziale nelle dimensioni e così snella dal punto di vista dell'organizzazione, non ospitò alcun convegno e, dunque, alcun keynote speech. Ma fu preceduta, esattamente il giorno prima e cioè il 2 febbraio 2004, da una conferenza presso il Crowne Plaza Hotel di Ginevra, organizzata da ICIA, CEDIA e NSCA.

Denominato ISE Business Conference, l'evento fu concepito come una sorta di "summit" del mercato europeo dell'integrazione dei sistemi elettronici, con un focus sulle aziende e le tecnologie.

Occupò un'intera giornata, concentrandosi su tematiche inerenti al business europeo del settore dell'integrazione dei sistemi elettronici. L'evento analizzò, in particolare, i trend tecnologici, le dinamiche del mercato, la sua competitività e le direzioni future.

Tre i comparti presi in esame: AV residenziale, AV professionale e videoconferenza.

Il pubblico presente comprendeva produttori, system integrator, progettisti, rivenditori e distributori, oltre a tutti quei professionisti che ruotano attorno al comparto dell'integrazione dei sistemi elettronici, inclusi architetti, ingegneri, costruttori ed esperti IT, provenienti da tutta Europa. In sostanza, i visitatori di ISE.

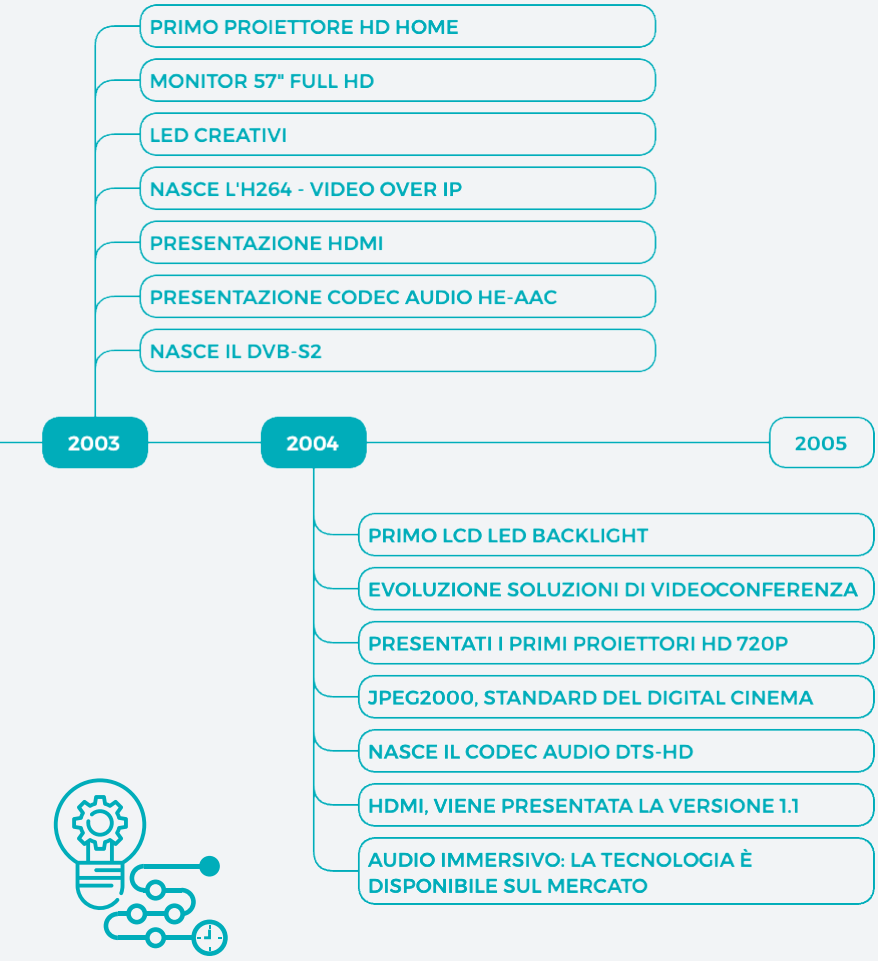
Oltre a Randal A. Lemke, allora direttore di ICIA, a Billilynne D. Keller, ex direttore di CEDIA, e a Chuck Wilson, nel 2004 direttore di NSCA e successivamente CEO dell'Associazione, il summit che introdusse la nuova fiera vide il susseguirsi, al tavolo dei relatori, di analisti esperti del mercato europeo dell'integrazione dei sistemi, tra cui Frederick Lehner di Consulting Group e Tony Bicknell di Decision Tree Consulting, insieme ai manager di alcune aziende, come Alexander Daum di Tech Supply e Graham Naylor-Smith di Arup Communications.

***Chi è AVIXA, AudioVisual and Integrated Experience Association.***

***Lo sapevi che...***
*Integrated Systems Events è stata fondata nel 2003 come joint venture tra ICIA (oggi AVIXA), CEDIA e NSCA. In seguito, NSCA si è ritirata. La collaborazione è nata per organizzare e gestire eventi B2B dedicati all'AV pro, all'integrazione dei sistemi elettronici e all'IT.*




*Lo stand di Mitsubishi Electric.*




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2003-2004.*

## ▶ TECNOLOGIE

Nei primi anni 2000, era la videoproiezione la tecnologia più utilizzata per la visualizzazione su schermi di grande formato, sia in ambienti professionali che home. Lo sviluppo mirava alla ricerca di luminosità più elevate, maggiore durata delle lampade, migliore qualità visiva, risoluzioni più elevate e formati più vicini a quello cinematografico.

### *Evoluzione in ambito videoproiezione*

Le risoluzioni più comuni erano ancora XGA e SXGA+ con rapporto d'aspetto 4:3. A ISE 2004, i principali player del mercato proposero nuovi modelli con luminosità più elevate e migliori prestazioni. Parallelamente, si intravedevano i primi prodotti che utilizzavano l'antesignano dell'attuale HD, ovvero quello chiamato "HD Ready", con risoluzione di 1280x720 pixel in formato 16:9 comunemente identificato come "720p". Era una novità importante per il settore, che segnava l'inizio dell'utilizzo di un formato completamente nuovo e molto più performante del tradizionale SD.

### *Display: trend e novità*

L'evoluzione dei display è stata più rapida rispetto alla videoproiezione, in quanto trainata dal mercato consumer. E ha portato a investimenti importanti da parte di aziende che, negli anni a venire, sarebbero diventate leader indiscusse di questo mercato. In quegli anni, si era in piena transizione dal CRT (ormai obsoleto) alla tecnologia al plasma (che cominciava a dimostrare i suoi limiti tecnologici) e agli LCD.

All'orizzonte si intravedevano i primi prototipi di monitor basati su tecnologia OLED, ormai ampiamente usata nei piccoli formati, ma non ancora matura per quelli più grandi.

A ISE 2004 troviamo, da un lato, produttori come Panasonic e Pioneer che presentano nuovi modelli di monitor al plasma da 40"- 50" e, dall'altro, aziende come Samsung che investono nella tecnologia LCD con i primi monitor a grande formato. Nel 2003, Samsung aveva presentato il primo monitor da 40" Full HD, mentre Sony aveva lanciato il primo LCD retroilluminato a LED, un'evoluzione tecnologica che diventerà dominante negli anni a seguire.

La videoconferenza era un nuovo settore che si stava facendo strada nel proAV in pieno sviluppo, con poche aziende che intraprendevano un percorso di crescita che avrebbe poi portato al mercato attuale: a ISE 2004 erano presenti due di queste, ossia Tandberg - che presentò la soluzione MXP basata su IP, dimostrandone i vantaggi economici rispetto alle soluzioni basate su ISDN usate comunemente - e Polycom, con la serie VSX 7000 che offriva un'elevata qualità audio-video, migliorando significativamente la comunicazione tra le aziende.

### *Soluzioni audio immersive*

Nell'audio professionale, l'evoluzione andava verso sistemi sempre più immersivi come l'audio surround e il miglioramento della diffusione in ambienti complessi. Tra i vari prodotti presentati a ISE 2004, ricordiamo il Constellation Acoustic System di Meyer Sound, un sistema di controllo che permetteva di adattare l'acustica di uno spazio complesso, creando un ambiente naturale e immersivo.

Vogliamo, infine, menzionare anche un'altra tecnologia destinata a cambiare il futuro, ovvero JPEG2000, formato di compressione per il cinema digitale che favorì il passaggio dalla pellicola al digitale, aprendo la strada alla distribuzione di video su IP ad alta qualità. ■

# AV CONSTRUCTA

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***avconstructa.com | zerodb.studio***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI AV CONSTRUCTA?**

*AV Constructa è una società di consulenza e progettazione nella system integration AVLC, nelle tecnologie UCC e nell'organizzazione di grandi eventi. Con oltre 35 anni di esperienza maturati dal suo fondatore e CEO, Diego Gambarini, l'azienda rappresenta il partner strategico per la creazione di ambienti tecnologici avanzati, seguendo ogni fase dal concept alla direzione lavori.*
*L'approccio consulenziale di AV Constructa garantisce eccellenza e competenza, ottimizzando i risultati in base a obiettivi e budget. Grazie a un costante aggiornamento tecnico e normativo, integra Digital Signage e soluzioni IT con una visione creativa, realizzando ambienti immersivi e produzioni live d'eccezione. Precisione e innovazione si fondono per superare le aspettative e guidare ogni progetto verso il successo, definendo nuovi standard di qualità.*

**2026 - NASCITA WWW.ZERODB.STUDIO** – Audio Video Tech, Content Strategy e Smart AI Workflows



**2026 – DIGITAL SIGNAGE ALPINO**
AV Constructa progetta un circuito di Digital Signage per un grande comprensorio sciistico: monitor e ledwall indoor/outdoor certificati, con diffusione sonora integrata nelle aree strategiche.

**2025 – NASCE AV CONSTRUCTA**
Gambarini fonda AV Constructa per creare ambienti tecnologici avanzati, curando i progetti dal concept alla direzione lavori, coordinatore sicurezza CSE CSP e Collaudi acustici EVAC EN 54 con patentino.



**2014 – RIVOLUZIONE VISIVA E DIGITALE**
Il futuro CEO di AV Constructa diventa protagonista nella narrazione digitale in ambito culturale e aziendale: dal concept condiviso con il cliente allo sviluppo di contenuti audio, video e luci su misura, pensati per emozionare e coinvolgere il pubblico.

**2006 - PROGETTO FULL HD**
Gambarini realizza con successo la prima produzione end-to-end in Full HD in Italia.

**1990 - RADICI E INNOVAZIONE**
In MCA, agenzia di famiglia, Diego Gambarini muove i primi passi gestendo eventi tecnologici e impianti audio, video, luci, controllo, broadcasting e soluzioni immersive su scala nazionale, introducendo soluzioni d'avanguardia che anticiperanno il futuro di AV Constructa.

**FESTIVAL DELL'UMANO 2025** – *AV Constructa cura l'audio set-up, la regia live e il broadcast room combining. Gestisce la produzione streaming per Corriere TV e il sito APF, integrando contenuti live e shooting fotografici per l'evento promosso dalla APF. Nel QR code post LinkedIn con info e foto del backend.*

**PAGINA LINKEDIN** – *Inquadra per connetterti con Diego Gambarini, CEO di AV Constructa e seguire le evoluzioni della società negli ambiti della system integration AVLC e UCC.*

# 2005

Nel 2005 ISE si trasferisce ad Amsterdam, raddoppia espositori e visitatori e si afferma come fiera europea di riferimento. Si consolida l'organizzazione e prende forma la strategia per attrarre l'audio professionale.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 26 al 28 gennaio 2005*

## EVOLUZIONE DI ISE

ISE 2005 cambia sede. Si svolge ad Amsterdam, e più precisamente all'Amsterdam RAI, dal 26 al 28 gennaio 2005. Questo cambio di sede facilita l'accesso a un pubblico più ampio, contribuendo all'espansione dell'evento nel mercato europeo. L'edizione registra già una crescita significativa; si contano 220 espositori e circa 7.400 visitatori unici.

La scelta della nuova sede è un tema fondamentale di questa edizione. «Il feedback dell'edizione a Ginevra è stato abbastanza positivo - racconta Mike Blackman, Managing Director, Integrated Systems Events - Abbiamo convocato un incontro con gli espositori l'ultimo giorno della fiera e abbiamo chiesto loro di sedersi con noi e parlare del futuro di ISE. La risposta è stata molto chiara. All'unanimità volevano che la fiera proseguisse, ma preferivano trovare un'altra sede europea».

La Svizzera è Europa, ma non fa parte dell'Unione Europea. Questo è stato l'elemento principale ad aver creato problemi. Tenere la fiera a Ginevra significava rendere più difficoltoso importare ed esportare le merci. Avrebbe aggiunto una sfida in più a quello che già la stessa ISE rappresentava.

Blackman parte quindi nella settimana successiva con Jason McGraw, che gestiva la fiera InfoComm, alla ricerca di una nuova casa per ISE. Tra la rosa di città candidate, vince Amsterdam.

Quando si svolge la fiera lo spazio espositivo, rispetto a Ginevra, è più che raddoppiato, così come la partecipazione. Amsterdam RAI rappresenta un forte incentivo: è più accessibile con la sua posizione centrale strategica, al centro rispetto a Regno Unito, Germania e Francia, i paesi che in questi anni trainano il mercato AV.

Quando l'edizione del 2005 si conclude, la fiera è diventata popolare. «La maggior parte delle persone ha sentito parlare di ISE, conosce la fiera e il suo nome - racconta Blackman - Sempre più aziende dichiarano di voler far parte del percorso, affermando che sarebbero state presenti nelle edizioni future e che avrebbero contribuito a far crescere la fiera».

*Diamond Vision, la nuova tecnologia presentata da Mitsubishi.*

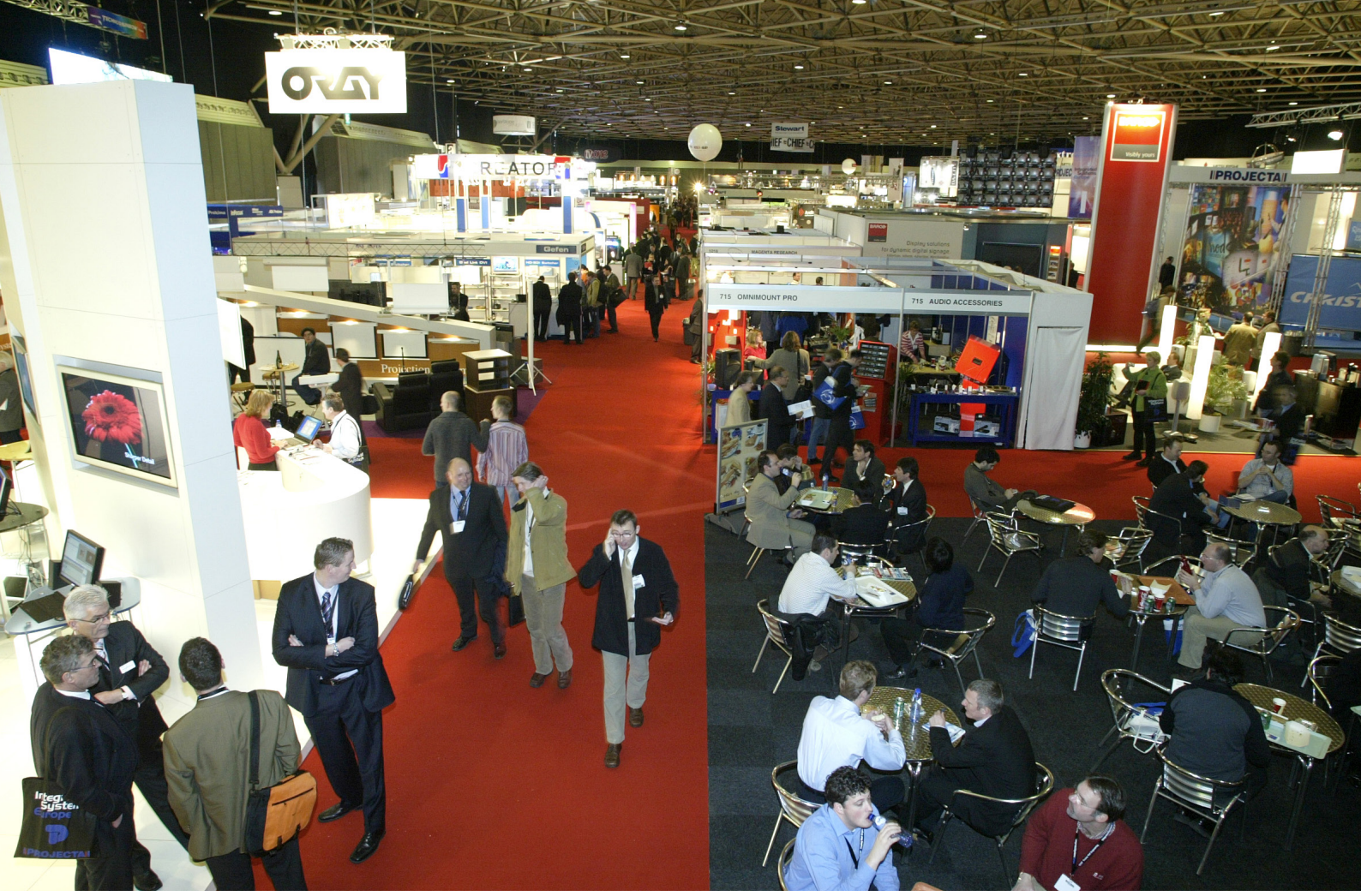



### *Aumentano gli espositori*

La ricerca dei partecipanti in questi primi anni ha chiaramente un ruolo cruciale.

Alla prima edizione il nucleo centrale degli espositori era frutto di un lavoro di reclutamento fatto sulle aziende che partecipavano agli eventi promossi da InfoComm, CEDIA e NSCA, oltre che su quelle presenti al Photokina di Colonia (settore della fotografia e delle

***Audiovisual Best Practices 2005, la guida di InfoComm per la progettazione e l'integrazione ProAV nel comparto edilizia.***




tecnologie visive), al Prolight + Sound di Francoforte e al Plasa di Londra (entrambe del settore intrattenimento ed eventi dal vivo).

In qualche caso erano conoscenze storiche di Blackman, come Sony e Mitsubishi, realtà con cui il Managing Director aveva rapporti da anni, ereditate da sue esperienze lavorative precedenti come consulente di eventi in ambito informatico e tecnologico.

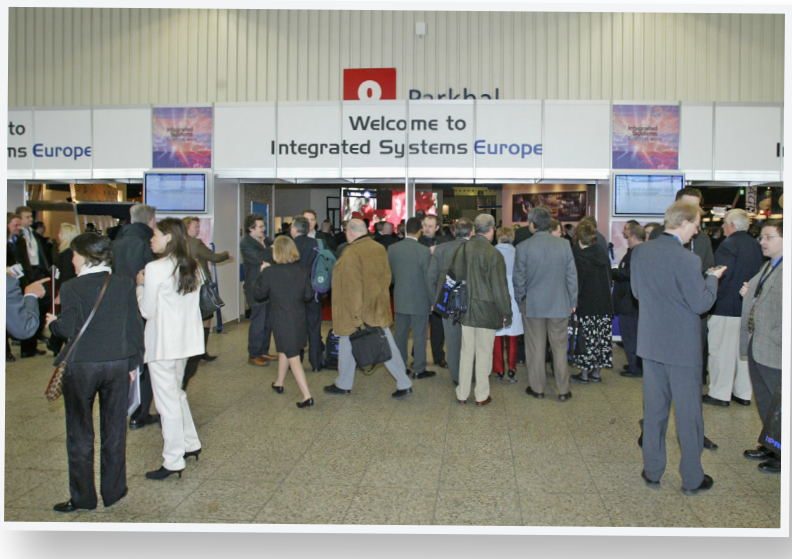
«Per la prima edizione - ricorda Blackman - sono andato in viaggio e ho venduto personalmente ogni singolo spazio espositivo. Ho girato l'Europa visitando molte aziende per raccogliere i 120 espositori presenti nel 2004. Molte di queste realtà venivano dagli Stati Uniti: c'è stato un sostegno forte da parte di alcune aziende fedeli membri di NSCA, InfoComm e CEDIA, come Crestron ed Extron».

Alla sua seconda edizione, la fiera, come accennato, è già popolare: inizia ad avere una rappresentanza importante soprattutto rispetto al mercato video: sono presenti nomi quali Sony, Barco, Samsung e Philips, un successo frutto di un'azione promozionale e commerciale mirata, fatta nell'anno precedente sull'acquisizione di aziende dello stesso settore.

Ora tocca al fronte dell'audio professionale: con lo svolgersi della fiera, nel 2005 matura la consapevolezza che si tratta di un'area chiave su cui concentrarsi per le edizioni a venire. «Dopo questa seconda edizione - dice Blackman - abbiamo capito che avremmo dovuto avvicinarci ad alcuni dei leader di mercato dell'audio professionale, facendo in modo che diventassero nostri espositori, aiutandoci così a sviluppare anche quel segmento della fiera».

*In alto, la crescita dell'area espositiva di ISE è ben visibile. Sotto, il numero dei visitatori di ISE 2005 sale a 7.400, oltre il doppio rispetto ai 3.500 del 2004.*

**220 ESPOSITORI**
**7.400 VISITATORI UNICI**





*L'Advisory Board di quegli anni, in cui spicca la figura di Mike Blackman.*

### *Il consolidamento organizzativo*

Con la chiusura dell'edizione del 2005, si rende necessario rafforzare il team e riorganizzarsi: «Abbiamo capito che avremmo dovuto strutturarci, pur mantenendoci comunque agili. Essendo InfoComm americana, c'erano troppe funzioni chiave negli Stati Uniti. E il fuso orario stava diventando un problema».

Nel 2005 si decide quindi di cercare nuovo supporto nei Paesi Bassi. Il team di ISE entra in contatto con diverse società di logistica e tra queste sceglie di affidarsi a Congrex, dopo una rapida trattativa con Ben Goedegebuure, direttore vendite e marketing dell'azienda.

I riferimenti all'interno di Congrex sono tre persone: Sander Beunk, Farieda Ramautar e Suzanne Van Vliet. Sono loro che, negli anni successivi, avrebbero aiutato il team in fatto di logistica, contabilità e marketing. Si aggiunge al team con un ruolo commerciale anche Thomas Haeger, con l'obiettivo specifico di costruire un settore audio professionale all'interno di ISE.

### *Il momento giusto per il lancio della fiera*

Nonostante il mercato europeo AV sia ancora per certi versi acerbo, Blackman non ha mai avuto dubbi sul fatto che quegli anni fossero il momento giusto per lanciare ISE. «Non è mai troppo presto per iniziare - spiega - era fondamentale partire in quel momento, per affermare ISE, farne comprendere l'importanza e mostrare il suo potenziale».

Nascendo in questa fase - quando il mercato europeo dell'AV e dell'integrazione dei sistemi era ancora, per certi versi, agli albori - ISE si è evoluta con il mercato stesso, rimanendo sempre in sintonia con il settore e le sue evoluzioni nel tempo.

«Oggi a ISE ci sono ambiti molto forti che nel 2004 erano quasi inesistenti. Prendiamo ad esempio quello della videoconferenza - dice Blackman per sottolineare quando la fiera sia permeabile al contesto e si modelli sul mondo AV - all'epoca il mercato era dominato da due sole aziende, Tandberg e Polycom, e tutto si basava sulle linee telefoniche: il servizio era costoso e poco diffuso. Poi la comunicazione è passata all'IP e la videoconferenza è diventata molto più economica e accessibile. Il risultato? Il mercato è cresciuto enormemente e ISE a quel punto è stata pronta a recepire questa evoluzione. Le aziende hanno visto in ISE la realtà ideale per presentare i propri prodotti».

***Focus sull'HDMI Forum.***

***Lo sapevi che...***
*La primissima versione dello standard HDMI risale a dicembre 2002. La versione rilasciata nel 2005 introduce alcune importanti migliorie, tra cui un controllo più integrato e intuitivo tra i vari dispositivi AV.*

## ▶ TECNOLOGIE

Nel 2005 i display LCD diventano sempre più importanti: le tecnologie costruttive permettono di aumentare le risoluzioni, il Full HD è ormai il punto di arrivo e si cominciano a vedere sempre più prodotti che supportano questa risoluzione.

Le dimensioni dello schermo rappresentano la nuova frontiera per estendere l'utilizzo dei monitor LCD per presentazioni in ambienti più ampi.

A ISE, quell'anno, Sharp presenta un LCD professionale da 65" e Samsung il primo prototipo di un 82", a dimostrazione che questa tecnologia è ormai idonea anche per gli schermi di grande formato.

### *Schermi LED, virtual pixel*

Un altro ambito dove si stavano facendo passi importanti era l'utilizzo dei LED per creare schermi di visualizzazione. Non si trattava di una novità assoluta, dal momento che le prime soluzioni risalgono alla fine degli anni '90 e riguardano l'impiego in show e concerti, dove la dimensione e la distanza tra i pixel non erano così importanti per via della distanza dell'osservatore.

Si comincia a riflettere su un uso più generale e questo comporta nuovi sviluppi: il pixel pitch (distanza tra pixel) si riduce e viene introdotto il concetto di "virtual pixel", che permette di creare un pixel virtuale con un pixel pitch di circa la metà di quello fisico, arrivando a passi di 6/7 mm. Contestualmente, aumenta la luminosità così da rendere questa tecnologia adatta anche in ambienti luminosi o in esterno per rappresentazioni diurne, cosa assolutamente impensabile con la videoproiezione, unica soluzione disponibile fino ad allora.

### *Il digitale diventa realtà nell'audio*

Yamaha lancia il modello M7CL, una console di missaggio digitale che ha rapidamente guadagnato popolarità per la sua facilità d'uso e le sue capacità avanzate, creando nuove aspettative nel mondo professionale.

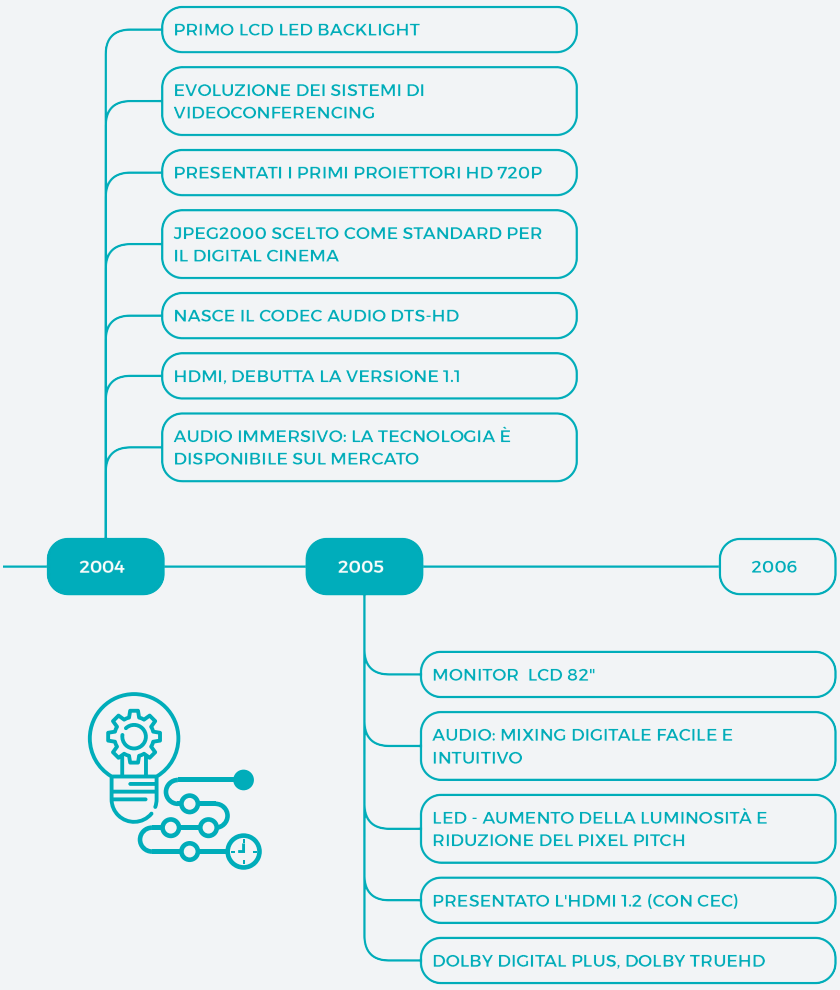
Non è sicuramente la prima implementazione, visto che esistono già soluzioni basate sull'uso del digitale per la gestione dei segnali audio, ma i miglioramenti e le evoluzioni apportate fanno sì che diventi un punto di riferimento in questo ambito.

### *L'evoluzione dell'HDMI*

Tra le novità del 2005, merita una menzione l'HDMI, acronimo di "High-Definition Multimedia Interface", ovvero lo standard utilizzato per trasferire segnali audio video e controllo che sarebbe diventato famoso negli anni successivi e che ancora oggi (nel 2026) è in uso nella maggior parte dei dispositivi audio/video.

Lo sviluppo inizia nel 2002 e, nel 2005, con la release 1.2, diventa di fatto lo standard utilizzato dall'industria multimediale. Il numero di dispositivi che utilizzano l'interfaccia HDMI triplica rispetto all'anno precedente e Philips apre in Europa il primo Authorized Testing Center.

Questa tecnologia di connessione sostituirà progressivamente il DVI, in quel momento l'interfaccia più diffusa, mantenendone comunque la compatibilità seppur con alcune limitazioni. HDMI introduce anche il concetto di "sicurezza" attraverso l'implementazione del sistema di protezione anticopia HDCP. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2004-2005.*

# 2006

Nel 2006 ISE si tiene a Bruxelles con 330 espositori e circa 11.000 visitatori. Si consolida lo zoccolo duro di aziende su cui crescerà la fiera. Si amplia l'area convegnistica e sempre più brand scelgono ISE per lanciare novità in Europa, segno che la fiera inizia a contare davvero.

***Dove e quando***
*Bruxelles, Brussels Expo*
*dall'1 al 3 febbraio 2006*

## EVOLUZIONE DI ISE

ISE 2006 si svolge a Bruxelles al Brussels Expo. È la terza edizione. Partecipano 330 espositori e 10.970 visitatori. Si tratta di un anno di passaggio per quanto riguarda la scelta della sede. L'anno successivo la fiera tornerà definitivamente al centro congressi RAI di Amsterdam e lì metterà radici crescendo rapidamente. Ma per la terza edizione, ISE si svolge appunto in questa sede inedita.

«Il problema principale è che non siamo riusciti a ottenere la disponibilità da parte di Amsterdam RAI per il 2006 - racconta Mike Blackman, Managing Director, Integrated Systems Events - Durante la seconda edizione, quando ancora ISE era in corso, abbiamo chiesto di poter prenotare per l'anno successivo. Il fatto è che a quel tempo c'era un'altra fiera che si teneva ad Amsterdam, e che aveva già un certo storico lì al centro congressi RAI. Gli organizzatori temevano potesse esserci una forma di concorrenza tra questa fiera e ISE, e che ospitarci sarebbe potuto essere svantaggioso per loro».

Il centro congressi RAI era quindi incerto sulla possibilità di ospitare ISE l'anno successivo e in quelli a seguire, un aspetto che tiene Blackman e il suo team in sospeso. Non avendo certezze, si sono attivati per cercare delle alternative, individuando, appunto, il Brussels Expo, che era comunque abbastanza centrale, e aveva disponibile una sede adeguata.

C'era un ulteriore vantaggio: poiché in quegli anni ISE aveva qualche difficoltà ad attrarre il pubblico francese, il team pensava che Bruxelles potesse essere un buon posto per attirare i francofoni, agevolati dal poter parlare la propria lingua. Si decide quindi di procedere in questa direzione.

«RAI alla fine ci chiamò per darci la disponibilità - spiega Blackman - Avremmo potuto confermare anche la terza edizione da loro. Ma avevamo già preso impegno con Bruxelles e abbiamo deciso che avremmo rispettato quell'impegno e saremmo tornati nel 2007».

A dispetto di questo cambio logistico, l'e-

## TREND

***L'Europa come punto di riferimento***

*Da mercato considerato in via di sviluppo a vero e proprio riferimento: è questo il cambiamento che si consolida all'interno dell'industria audiovisiva europea. Per anni il continente non è stato percepito come un contesto capace di esprimere appieno il proprio potenziale, né in termini di dimensione né come motore di innovazione tecnologica. Oggi, invece, dispone finalmente di una vetrina adeguata e inizia a mostrare con maggiore consapevolezza la propria forza.*

*Aziende che in passato erano costrette a rivolgersi alle piattaforme americane, a lungo indiscusso punto di riferimento, per presentare le proprie innovazioni, possono ora farlo anche in Europa, dimostrando una maturità che va oltre la semplice imitazione di modelli esterni. Non più un mercato che vive di riflesso, ma un ecosistema capace di produrre e valorizzare soluzioni proprie.*

*La risposta del settore è evidente: cresce la partecipazione, aumentano espositori e visitatori, e con essa si rafforza la consapevolezza del ruolo che l'Europa può giocare. Questo coinvolgimento non si traduce solo in numeri, ma alimenta un processo di innovazione più aderente alle esigenze locali, superando la logica di adattamento passivo a soluzioni sviluppate oltreoceano.*

***Dal tubo catodico allo schermo piatto, dal CRT all'LCD***

*Questo scenario si accompagna a un importante cambio tecnologico. In questi anni molte tecnologie evolvono rapidamente, ma è soprattutto nei sistemi di visualizzazione che si completa il passaggio dal CRT, vecchio di oltre 50 anni, all'LCD. Un'evoluzione che segna una nuova fase per l'audiovisivo e rafforza una visione positiva del suo sviluppo futuro.*

***Leggi un approfondimento di Sistemi Integrati sulla tecnologia DLP.***




dizione si rivela un successo, e la stragrande maggioranza degli espositori conferma subito con convinzione la partecipazione per l'anno successivo, creando uno zoccolo duro su cui costruire l'ulteriore crescita che si vedrà negli anni successivi.

Parallelamente all'espandersi della zona espositiva, aumenta anche l'offerta sul piano dei temi, dei contenuti, delle occasioni di networking, elementi che sono parte integrante del DNA di ISE: durante i tre giorni di fiera si svolgono conferenze, seminari, presentazioni, forum e workshop curati dalle aziende espositrici e supportati dalle tre associazioni partner.

***Il mercato da sfondo alla nascita di ISE***

Qual è lo scenario di mercato che fa da sfondo a questa "prima infanzia" della fiera?

Così come ce lo racconta Blackman, negli Stati Uniti il settore dell'integrazione dei sistemi è molto più sviluppato rispetto all'Europa, dove però si sta comunque registrando una crescita. Le aziende americane dominavano soprattutto per ciò che riguardava il software e i sistemi di controllo, mentre nel settore dei proiettori e dei display il primato era dei giapponesi. Sul fronte dei sistemi di controllo, le principali aziende in campo erano Crestron, Kramer ed Extron. Per quanto riguarda gli integratori di sistemi, il mercato è piuttosto forte nel Regno Unito, ma nel resto d'Europa è ancora poco sviluppato.

Tuttavia, le aziende iniziano sempre più a richiedere installazioni professionali, specialmente per sale riunioni e ambienti aziendali.

Quando nasce ISE, il settore AV è pronto ad accogliere e sostenere la fiera. Tuttavia, nel mercato residenziale c'è chi non era convinto, in questo momento storico, della sua utilità

*Sopra, uno dei corridoi del Brussels Expo. Sotto, immagine dall'edizione 2004 – Un visitatore presso lo stand di un espositore taiwanese.*

***330 ESPOSITORI***
***11.000 VISITATORI UNICI***






*Lo stand Christie.*

## ▶ FORMAZIONE

*Con oltre cinquemila aziende associate in oltre sessanta paesi nel mondo, le tre Associazioni internazionali che, a partire dal 2004, diedero vita a Integrated Systems Europe e lanciarono Integrated Systems China e Integrated Systems Asia - e cioè l'ex ICIA (dal 2005 nota come InfoComm International), CEDIA (Custom Electronic Design & Installation Association) e NSCA (National Systems Contractors Association) - furono portatrici di un nuovo modo di intendere le fiere di settore, basato sul "fare sistema", sull'essere luogo di business per aziende e clienti, nonché su una filosofia di gestione che poggiava anche su momenti di formazione e di aggiornamento professionale.*

*Questi ultimi, in particolare, erano - già allora - considerati dalle tre Associazioni attività imprescindibili in seno a tutte le loro manifestazioni fieristiche, in quanto aggiungevano valore al curriculum di chi le frequentava e prestigio all'evento espositivo.*

***Sessioni formative gratuite***

*A pochi giorni dall'apertura della terza edizione di ISE, gli organizzatori - in collaborazione, appunto, con InfoComm International, CEDIA e NSCA - annunciarono una serie di sessioni formative gratuite, aperte a tutti, non solo ai propri membri.*

*Mike Blackman, nel commentare quell'inedita scelta, fece osservare come, in generale, i visitatori fossero alla ricerca di qualcosa di più di una semplice esposizione di prodotti quando partecipavano a una fiera. E ISE, già nel 2006, non sfuggiva a quella logica, attribuendo alla formazione un ruolo chiave nel decretare il successo continuo del mercato dei sistemi AV e dell'integrazione elettronica.*

*Dunque, ISE 2006 non solo offrì un'esposizione puntuale di soluzioni audiovisive nei padiglioni del Bruxelles Expo, ma anche un'esperienza formativa gratuita con i migliori professionisti del settore.*

*E la decisione di rinunciare alle quote di iscrizione alle conferenze didattiche rappresentò il riconoscimento ufficiale, da parte del settore e delle sue Associazioni, dell'importanza della formazione e dell'apprendimento continuo per i professionisti del comparto.*

in Europa. «Esisteva già un evento CEDIA nel Regno Unito che stava crescendo - spiega Blackman nel rintracciare le ragioni di questo scetticismo - Inoltre, molte aziende partecipanti vedevano il proprio business ancora molto legato al mercato britannico».

Con il tempo questa percezione sarà però destinata a cambiare. Anche il mercato residenziale, anno dopo anno, si farà conquistare dal progetto.

***Il lancio su due continenti diversi***

Nei primi due anni, tutti i lanci di prodotto avvenivano a giugno all'InfoComm, negli Stati Uniti. Poi, però, le cose sono cambiate: sempre più aziende hanno iniziato a puntare su gennaio e febbraio per presentare le loro novità.

In particolare, per i produttori di display, questa scelta è strategica: portano le loro tecnologie al CES, che si tiene in gennaio negli Stati Uniti, e poi le spediscono direttamente in Europa, a ISE. In questo modo, nel giro di poche settimane, riescono a lanciare i loro prodotti su due continenti diversi. E lo stesso vale per le aziende del Pro Audio.

Si tratta di un passaggio che testimonia l'importanza che ISE sta assumendo.

Come approfondiremo nelle pagine dedicate ad altre edizioni, aspettare ISE per presentare i prodotti al mercato europeo significava riconoscerla come un punto di riferimento a tutti gli effetti. ■



***Lo sapevi che...***
*Nell'autunno 2006, con un Roadshow durato otto giorni, ISE - insieme ai suoi partner CEDIA, InfoComm International e NSCA e ai principali espositori della fiera - ha toccato alcune città dell'Europa orientale, tra cui Varsavia, Praga, Budapest e Istanbul, per raggiungere un nuovo e più ampio pubblico.*

## ▶ TECNOLOGIE

Quell'anno, il mondo della proiezione vede due tecnologie predominanti, LCD e DLP, con la ricerca che si evolve per entrambi verso un aumento della risoluzione.

***Videoproiezione 1080p***

Il target è sempre il Full HD e, sul fronte dell'illuminazione, un incremento della luminosità con un costo ridotto dei consumabili. La sorgente illuminante è una lampada e ha una durata limitata con costi di gestione non trascurabili.

Vengono presentati i primi proiettori HD: Epson svela una soluzione a 3LCD 1080p, mentre, sul fronte DLP, avviene una diversificazione tra soluzioni a 3 chip e a single chip.

Nel primo caso, un paio di anni prima, Texas Instruments aveva introdotto il chip 2K per il cinema digitale, premessa del Full HD nella proiezione multimediale. Riguardo al DLP single chip, invece, nel 2006 appaiono i primi sistemi che utilizzano la tecnica di vobulazione per aumentare artificiosamente la risoluzione nativa attraverso un sistema di traslazione dei pixel.

***Black LED Direct View***

I monitor crescono di dimensioni con LG che svela un LCD da 100". Ormai è evidente che gli investimenti sono diretti verso questa tecnologia che, di lì a poco, diventerà dominante sia per i formati più piccoli che per quelli più grandi.

Gli schermi LED, o più correttamente "LED direct view", rappresentano un altro ambito dove le evoluzioni si susseguono in continuazione. Oltre alla crescita delle prestazioni in termini di risoluzione e luminosità, si nota una differenziazione anche su altri fronti.

Una novità presentata a ISE 2006 sono i "black LED", che utilizzano un substrato, resine e strips neri allo scopo di aumentare il contrasto percepito e migliorare la qualità complessiva dell'immagine.

I led creativi prendono piede, non solo come superficie omogenea, ma come strips o sfere per l'utilizzo in eventi e concerti.

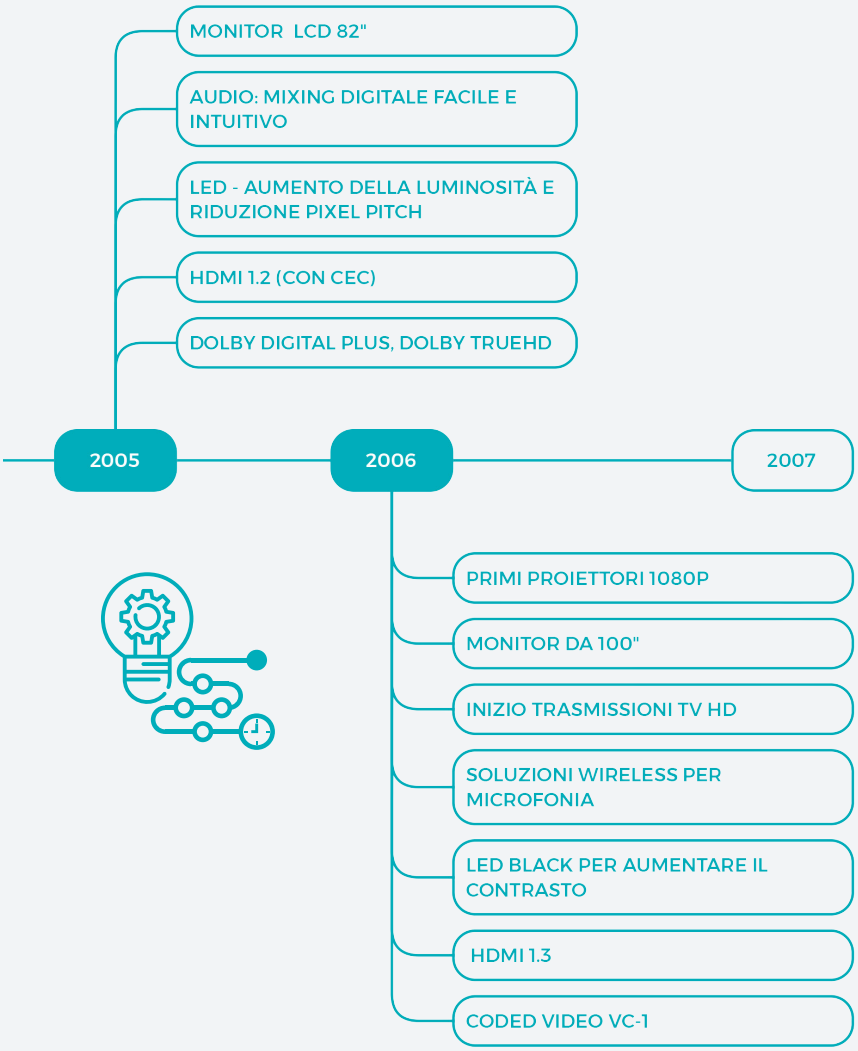
***Sistemi di codifica per agevolare l'integrazione AV/IT***

Nell'ambito audio, appaiono soluzioni microfoniche wireless sempre più performanti. Shure presenta il sistema UHF-R Wireless Microphone, con prestazioni elevate che fissano un nuovo standard in termini di flessibilità e affidabilità in questo settore.

I sistemi di diffusione sonora vengono migliorati e d&b audiotechnik presenta il sistema J-Series che diventerà uno standard per gli eventi su grande scala.

L'integrazione AV IT inizia a muovere i primi passi concreti grazie a soluzioni che utilizzano la rete IP per trasferire formati audio e video. Per svolgere anche questo compito, sono necessari sistemi di codifica sempre più efficienti allo scopo di ridurre la banda occupata.

L'H.264 è già una realtà (essendo stato lanciato nel 2003) e nascono altre codifiche che cercano di prendere il suo posto. Nel 2006, infine, Microsoft presenta il modello VC-1, basato su Windows Media Video 9, impiegato nella seconda metà degli anni 2000 per poi essere completamente sostituito dal più efficiente H.264 e dalle sue evoluzioni. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2005-2006.*

# 2007

ISE 2007 torna ad Amsterdam con record di visitatori ed espositori, diventando punto di riferimento del settore e palcoscenico privilegiato per lanci di prodotto, a testimonianza del ruolo strategico che il mercato riconosce alla fiera.



***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 30 gennaio*
*all'1 febbraio 2007*

## EVOLUZIONE DI ISE

Nel 2007 ISE torna all'Amsterdam RAI, inaugurando un periodo, lungo 14 anni, in cui la sede non verrà più cambiata. Il trasferimento a Barcellona avverrà infatti solo nel 2022, dopo l'edizione in versione virtuale del 2021 organizzata per gestire la pandemia. L'evento cresce ancora segnando nuovi record: in questa quarta edizione si contano circa 16.300 visitatori unici e 396 espositori.

Il primo giorno di fiera la stampa parla della lunga fila di visitatori che alle 10 è in attesa di entrare come una conferma "sotto gli occhi di tutti" dell'ottima salute dell'evento. In particolare, la portata geografica di ISE sembra essere più ampia che mai, con visitatori provenienti da ben 84 paesi.

La ricchezza della sua proposta, unita alla grande attenzione dei media, che hanno intercettato l'importanza che riveste e che è destinata a consolidare, fa sì che ISE si sia ormai affermata come la fiera imperdibile per tutti i professionisti del settore dell'integrazione dei sistemi AV Pro. Grazie al forte supporto delle tre principali associazioni di settore che la promuovono — InfoComm, CEDIA e NSCA — l'evento attrae una qualità e varietà sempre maggiore di espositori, nuovi e consolidati.

Il successo di ISE è la cartina tornasole non solo della qualità del progetto in sé, ma anche della forza dell'industria AV e del valore del mezzo fieristico stesso.

È significativo che molti espositori inizino a sceglierla come palcoscenico d'elezione per presentare e lanciare i loro nuovi prodotti sul mercato, un indicatore potentissimo di quanto l'evento si stia consolidando e stia diventando un punto di riferimento privilegiato. Un'azienda che sceglie di aspettare ISE per lanciare un prodotto sta scegliendo quella fiera come palcoscenico per un momento cruciale nell'ambito della strategia aziendale, quale è appunto la presentazione di una nuova soluzione. Le sta riconoscendo quindi nei fatti, e non solo a parole, un valore importante.

D'altra parte, ISE anno dopo anno sta davvero riuscendo a superare se stessa. L'evento continua a crescere sul piano della partecipazione, ma non solo.

Si moltiplicano i workshop su temi di grande attualità, presentazioni di prodotto, sessioni di formazione, demo a cura di esperti del settore, e, in generale, iniziative sul piano della formazione, delle conferenze e degli eventi, creando un calendario sempre più ricco. Sono previsti anche seminari dedicati ad architetti e designer, oltre a forum e tavole rotonde condotte dalle principali figure del settore. Sebbene le Technology Zones verranno inserite solo nell'edizione del 2008, esistono già alcune aree a tema come "InfoComm large venue and digital cinema displays", "CEDIA home cinema theatre and residential solutions area" e il "Collaborative Conferencing Pavilion".

### *Il vento a favore*

La percezione degli organizzatori è quella di un vento che soffia decisamente a favore di questo progetto e che può portare ISE lontano.

Anche gli organizzatori avevano chiara la percezione di questa crescita: emblematico, a questo proposito, è l'aneddoto raccontato da Mike Blackman. «Ricordo che nel 2007 passeggiavo per la fiera con Hans Bakker,

***Approfondimento sull'interfaccia DisplayPort presentata a ISE 2007***




*Lo stand Barco.*

allora amministratore delegato della RAI. Eravamo appena tornati ad Amsterdam e gli ho detto: "Hans, un giorno saremo la tua fiera più grande". Lui rise e disse: "Me lo dicono tutti"».

### *La fiera del networking*

Dalle riflessioni raccolte sulle pagine dell'ISE Daily si coglie un ulteriore segnale della maturità raggiunta da ISE 2007 e del consolidarsi della sua identità come fiera "di nuova generazione", ovvero di un evento che, pur mantenendo la forza della propria proposta espositiva, sta rapidamente affermandosi come spazio privilegiato per l'aggiornamento professionale, la scoperta di innovazioni e la costruzione di nuove relazioni.

Nei Daily di quell'anno, Ian McMurray, giornalista ed esperto di settore con una lunga esperienza nel mondo dell'integrazione dei sistemi e dell'AV professionale, sottolineava come il ruolo delle fiere stesse cambiando profondamente, evolvendosi insieme al modo stesso in cui i professionisti si informano e fanno business.

McMurray osservava come un tempo le fiere rappresentassero soprattutto un'occasione per raccogliere materiali informativi - ricordando, ad esempio, quando suo padre tornava dal Motor Show carico di brochure e cataloghi - mentre oggi, grazie a internet, tutte queste informazioni fossero disponibili in pochi clic, a qualsiasi ora. In questo contesto, il valore di una manifestazione come ISE non risiedeva più soltanto nell'esposizione di prodotti, ma soprattutto nella possibilità di creare e consolidare relazioni professionali: briefing, incontri informali, colloqui individuali diventavano il vero cuore pulsante dell'evento.

***396 ESPOSITORI***
***16.269 VISITATORI UNICI***

Dal punto di vista dei visitatori, d'altro canto, i motivi chiave per cui ISE meritava di essere vissuta di persona erano due. Da un lato, la possibilità di scoprire soluzioni inaspettate: "ISE è l'occasione perfetta per scoprire ciò di cui non sapevi di aver bisogno, finché non l'hai visto", scriveva. Dall'altro, appunto, l'importanza crescente del networking in un mondo sempre più orientato alla collaborazione tra aziende complementari.

Il commento di McMurray coglieva perfettamente l'essenza di ISE 2007: una piattaforma che, oltre a confermare la sua solidità

come spazio espositivo, si stava di fatto trasformando — come già era nelle intenzioni dei promotori sin dai suoi esordi — in un crocevia fondamentale per l'innovazione, la crescita professionale e il networking, interpretando al meglio l'evoluzione di un mercato in rapido cambiamento.

***Il Collaborative Conferencing Pavilion***

Nel 2007, Integrated Systems Europe segnò una tappa fondamentale per il settore della comunicazione aziendale con il lancio del Collaborative Conferencing Pavilion. Sponsorizzato dall'Interactive Multimedia & Collaborative Communications Alliance (IMCCA), questo spazio dedicato riuniva per la prima volta tecnologie di videoconferenza, audioconferenza, web conferencing e soluzioni integrate, aprendo la strada a una nuova era nella gestione delle riunioni aziendali.

Aziende come Biamp, ClearOne Communications, ACT Teleconferencing, York Telecom e Netviewer presentarono strumenti e piattaforme che promettevano di rivoluzionare l'efficienza del lavoro, riducendo i tempi di trasferta, snellendo i meeting e promuovendo decisioni più rapide grazie alla collaborazione in tempo reale.

Guardando oggi a questo debutto, conoscendo le evoluzioni di mercato, possiamo apprezzarne a maggior ragione il valore. L'importanza delle tecnologie di comunicazione collaborativa sarebbe cresciuta in modo graduale negli anni successivi, fino a ricevere una spinta clamorosa durante la pandemia di COVID-19, che ha reso la videoconferenza e il lavoro da remoto elementi imprescindibili della quotidianità aziendale. Il debutto del padiglione a ISE 2007 non fu solo una novità espositiva: fu l'inizio di una trasformazione che avrebbe ridefinito radicalmente il modo in cui il mondo del lavoro si sarebbe evoluto.

***Lo sapevi che...***
*A ISE 2007 debutta Dante, che negli anni si affermerà come lo standard per la distribuzione dei segnali audio su protocollo IP.*

***Sguardo a Est: nel 2007 nasce Integrated Systems Russia***

Il 2007 segna un passaggio importante nell'espansione internazionale del format ISE, con la nascita di Integrated Systems Russia (ISR). L'evento nasce dalla collaborazione tra Integrated Systems Events e l'organizzatore fieristico MidExpo, con il supporto delle tre associazioni partner di ISE: CEDIA, InfoComm International e NSCA. L'obiettivo dichiarato è portare anche nel mercato russo e nei paesi della CSI una piattaforma professionale dedicata all'integrazione dei sistemi AV, secondo il modello di successo di Integrated Systems Europe.

La prima edizione si svolge dall'8 al 10 novembre 2007 presso il prestigioso Gostiny Dvor di Mosca, in co-locazione con la fiera Hi-Tech House and Building, già punto di riferimento per l'automazione degli edifici nella regione. L'unione tra AV Pro e building automation è una delle chiavi distintive del progetto, e anticipa un approccio integrato che caratterizzerà anche le evoluzioni future del settore.

Con questa operazione, Integrated Systems Events estende il proprio raggio d'azione a un'area geografica strategica, intercettando un mercato in rapida crescita e ancora poco presidiato dal punto di vista fieristico.

## ▶ FORMAZIONE

*Il primo programma di formazione completo fu offerto da ISE ai professionisti del settore nel 2007, in occasione della quarta edizione della fiera.*

*Riguardo alla proposta formativa di InfoComm International, questa ruotò attorno al suo primo studio sull'andamento del mercato ProAV europeo, fornendo dati che confermarono un fatturato medio annuo di 8,5 miliardi di euro per l'industria audiovisiva in Europa.*

*La presentazione dell'indagine fu accompagnata da un ciclo di incontri focalizzati sui vantaggi che le soluzioni AV professionali promettevano e da riflessioni sulle prospettive del settore, nonché sulle problematiche sociali ed economiche che avrebbero potuto influenzarne l'evoluzione nel Vecchio Continente.*

***La formazione come leva di crescita del settore***

*CEDIA ospitò sessioni sulle potenzialità delle reti IP come mezzo di trasmissione di più tipologie di dati e introdusse i temi dell'audio multiroom e dell'installazione residenziale personalizzata.*

*Infine, NSCA organizzò workshop rivolti a chi cercava informazioni tecniche e indicazioni pratiche per la gestione di un'azienda di integrazione.*

*NSCA dedicò inoltre un ciclo di corsi all'installazione dei sistemi audio e ai passaggi spesso trascurati, tra cui struttura del guadagno ed equalizzazione, analizzando tipologie di equalizzatori, processori di segnale e strumenti di misurazione con le relative applicazioni.*

*A partire dall'edizione 2007, espositori e visitatori iniziarono a riconoscere il valore del flusso di conoscenze generato dai seminari ISE e l'opportunità di apprendimento avanzato offerta da InfoComm, CEDIA e NSCA.*

## TECNOLOGIE

La videoproiezione è uno degli ambiti in cui si registra la crescita più evidente. Le tecnologie si evolvono rapidamente e se ne aggiungono di nuove, ampliando possibilità applicative e prestazioni.

Sony e JVC presentano proiettori basati su tecnologie riflessive come SXRD (Silicon X-tal Reflective Display) e LCoS (Liquid Crystal on Silicon), affini per concetto al DLP ma basate su moduli LCD.

Sul fronte DLP si registra un incremento delle luminosità: i videoproiettori a 3 chip raggiungono i 20.000 lumen ANSI, mentre le risoluzioni di riferimento restano XGA e SXGA+.

### *L'affermazione del Digital Cinema*

Accanto all'evoluzione tecnologica emergono nuove applicazioni.

Il Digital Cinema, dopo anni di sviluppo, inizia a delineare un mercato in forte espansione, segnando il passaggio a una dimensione industriale e ridefinendo aspettative qualitative e prospettive per il settore.

Parallelamente evolvono anche gli schermi, contribuendo a mitigare uno dei limiti della proiezione frontale: l'impatto della luce ambiente sul contrasto. DNP presenta i nuovi schermi Supernova modulari, capaci di aumentare il contrasto fino a dieci volte rispetto a uno schermo tradizionale.

Nel frattempo, i display LCD diventano la tecnologia dominante nei monitor e, per la prima volta, le vendite superano quelle dei CRT.

Nel settore audio prende forma una delle innovazioni più rilevanti dell'anno.

Audinate presenta Dante, uno standard audio digitale che consente di utilizzare la rete IP come infrastruttura di trasporto. È una combinazione di hardware, software e protocolli per la distribuzione di segnali audio non compressi, a bassa latenza, su reti TCP/IP Layer 3. Grazie a queste caratteristiche, Dante è destinato ad affermarsi come standard di riferimento.

Sempre nello stesso ambito, QSC introduce Q-Sys Integrated System Platform, un ecosistema software-driven basato su rete, progettato per controllo, routing e processing in applicazioni professionali complesse.

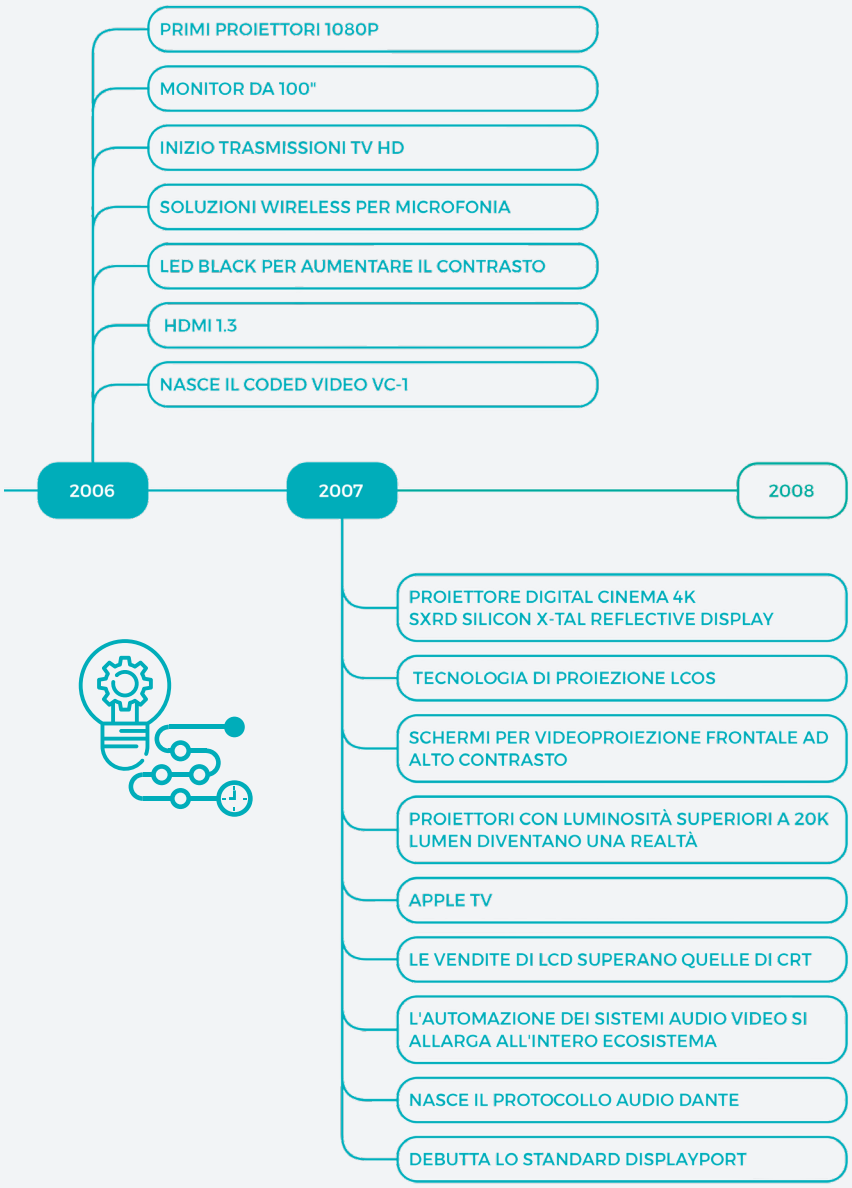
### *Convergenza tra AV, IT e software*

Emerge con chiarezza la progressiva convergenza tra AV e IT: l'adozione di reti IP e protocolli digitali accelera il passaggio da architetture hardware-centriche a piattaforme software, favorendo nuovi player e trasformando in commodity soluzioni un tempo specialistiche.

In questo scenario si inserisce anche Apple, che entra nel multimediale con l'Apple TV, un media center per audio, video e podcast che introduce nuove modalità di fruizione, inizialmente consumer e poi anche professionali.

Si evolve anche il mondo del controllo e dell'automazione: Crestron e AMX presentano sistemi più performanti, con pannelli touch più ampi ed evoluti. Parallelamente emergono nuovi attori: tra questi Philips, che introduce i telecomandi Pronto, un grande successo per gli anni a venire.

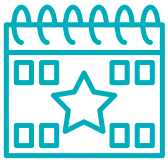
Infine, viene presentata l'interfaccia DisplayPort, nuovo standard alternativo all'HDMI per il collegamento tra sorgenti e sistemi di visualizzazione.




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2007-2008.*

# 2008

ISE 2008 registra circa 16.500 visitatori unici e 484 espositori, consolida il trend di crescita e introduce le Technology Zones, che cambiano l'esperienza della visita in fiera e aumentano le opportunità di business. Sul fronte organizzativo il team si amplia e si struttura.



***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 29 al 31 gennaio 2008*

## EVOLUZIONE DI ISE

Nel 2008 la fiera si svolge per la seconda volta di fila all'Amsterdam RAI e conta circa 16.500 visitatori unici e 484 espositori. Risulta ormai evidente, arrivati alla quinta edizione, che si sta consolidando un trend positivo: la crescita è costante e i numeri aumentano in modo significativo.

L'elemento fondamentale che caratterizza l'edizione del 2008 è la nascita delle Technology Zones, logica secondo cui ancora oggi è organizzata la fiera. Come racconta Mike Blackman, Managing Director, Integrated Systems Events, quando è nata ISE era prevalsa l'idea di non creare suddivisioni, in modo che i visitatori potessero scoprire prodotti e soluzioni anche al di fuori di ciò che stavano cercando. Con poche centinaia di espositori nei primi anni era un approccio che aveva una sua logica e, di fatto, funzionava bene. Ma con la crescita della manifestazione emergono nuove esigenze.

«Man mano che si susseguivano le edizioni – spiega Blackman – il tema del posizionamento in fiera era diventato critico. Gli espositori non volevano essere collocati accanto ai concorrenti, ma chiedevano di essere vicini a determinati partner o aziende con una proposta complementare alla loro.

La somma di queste richieste produceva come risultato una configurazione che evitava alle aziende concorrenti di trovarsi "gomito a gomito", ma portava le stesse comunque a raggrupparsi nella stessa area, perché partnership e complementarità facevano da legante».

In metafora potremmo dire: i concorrenti sono vicini di casa, ma abitano nello stesso quartiere. Le "Technology Zones", ci sta dicendo Blackman, stavano nascendo spontaneamente.

Per l'edizione del 2008 il team di ISE ha quindi deciso di introdurle a tutti gli effetti, anche sulla scorta di ulteriori riflessioni che, anno dopo anno, hanno consolidato la scelta.

La prima riflessione riguarda l'aumento dei visitatori interessati: «Le grandi aziende attirano visitatori ovunque vengano posizionate. Ma le aziende con prodotti complementari traggono vantaggio dall'essere vicine ai "big",



***Integrated Systems Events: la joint-venture con AVIXA e CEDIA.***

## TREND

***La formazione come punto cardine di crescita***

*ISE cresce e dimostra l'importanza che ha un evento come questo nello sviluppo del mercato. Non cresce solamente dal punto di vista numerico ma anche nei contenuti.*

*Vengono aggiunti i percorsi formativi, già presenti all'interno di InfoComm e molto diffusi tra gli operatori americani, che ora diventano una realtà anche per gli operatori europei. La formazione è un punto cardine per lo sviluppo di qualsiasi settore, senza formazione non c'è innovazione e di conseguenza non c'è crescita. L'aggiunta dei percorsi formativi e di certificazione anche all'interno di questo evento è un passaggio importante per la crescita dell'intero sistema.*

***Collaborative Conferencing Pavilion***

*Un secondo punto è la creazione del Collaborative Conferencing Pavilion, un'iniziativa che al momento non è stata considerata sufficientemente ma che, visti gli sviluppi successivi, è stata di fatto un punto fondamentale della diversificazione del settore audiovisivo. A questo si deve aggiungere necessariamente l'integrazione con il mondo dell'information technology e del networking.*

*Questi tre elementi saranno la base dell'evoluzione degli anni successivi, dove non ci sarà più una demarcazione netta tra queste tecnologie ma piuttosto un'integrazione sempre più completa.*




*Lo stand di Kaleidescape, noto vendor di 'movie library' con elevata qualità.*

perché beneficiano del flusso di visitatori generato da questi ultimi. D'altra parte anche le aziende più grandi guadagnano pubblico grazie ai visitatori attratti dai marchi più piccoli. La soluzione risultava vantaggiosa per tutti».

L'altra riflessione riguarda l'aumento del numero di espositori: «ISE stava diventando sempre più una fiera troppo grande per essere visitata interamente – spiega Blackman - Quindi abbiamo ritenuto importante aiutare i partecipanti a orientarsi. L'obiettivo era far sì che ciascuno potesse concentrarsi prima sulle aree di maggiore interesse e poi esplorare il resto. Raggruppare le tecnologie per settori specifici facilitava questo processo».

### *Una crescita oltre ogni previsione*

La crescita prevista per ISE 2008, come accennato, è significativa. Entrando nel merito, possiamo dire che si è rivelata oltre le aspettative, e lo dimostra il susseguirsi delle richieste di spazi aggiuntivi che ha portato rapidamente al sold out.

«Alla fine di ISE 2007 avevamo annunciato che avremmo occupato un quinto padiglione al RAI per rispondere alla crescente domanda di spazio», ha spiegato Mike Blackman nelle settimane che precedevano la manifestazione. «Da allora, abbiamo aggiunto un sesto e infine un settimo padiglione. E ora non c'è più spazio disponibile.»

Già sei settimane prima dell'apertura, tutta l'area espositiva risultava esaurita, nonostante l'ampliamento dai 29.000 metri quadrati lordi del 2007 ai 38.500 metri quadrati lordi del 2008. Non è stato solo l'aumento del numero di espositori a determinare la rapida saturazione degli spazi: «Abbiamo registrato un numero record di nuovi espositori – dice Blackman - tra cui grandi nomi come Digital Projection, Cisco e Harris. Ma non solo: diversi espositori storici, come Sony, Mitsubishi, Extron e Speakercraft, hanno richiesto aumenti significativi delle loro superfici rispetto al 2007».

**484 ESPOSITORI**
**16.500 VISITATORI UNICI**

Anche il settore dell'audio commerciale ha




*Cedia Awards 2009.*

***Lo sapevi che...***
*La formazione in pillole offerta da CEDIA a ISE 2008 rappresentò un metodo didattico del tutto nuovo, messo a punto da Peter Aylett, allora responsabile della formazione in seno all'Associazione.*




*Lo stand di Crestron.*

## FORMAZIONE

*Ad agosto 2007, esattamente cinque mesi prima dell'edizione 2008 di ISE, InfoComm International e NSCA (National Systems Contractors Association) annunciarono un accordo che prevedeva l'unificazione delle rispettive manifestazioni fieristiche. Questo significò la piena integrazione dell'evento NSCA Systems Integration Expo all'interno della fiera annuale di InfoComm a Las Vegas. E, per quanto riguardava, invece, Integrated Systems Europe, il trasferimento della quota di partecipazione di NSCA ai partner restanti, ovvero InfoComm International e CEDIA.*

*A ISE 2008, il cambio di proprietà non fu visibile a espositori e a partecipanti, in quanto Mike Blackman - Managing Director di Integrated Systems Events dal 2003 e di Integrated Systems Europe dal 2004 - continuò a guidare il proprio team e il solido rapporto tra CEDIA e InfoComm proseguì come sempre.*

***Formazione in pillole***

*In particolare, CEDIA, quell'anno, puntò sulla formazione "in pillole" (con sessioni "a piccole dosi", di 45 minuti l'una), gratuita e fruibile da tutti presso il proprio stand.*

*Si trattò di un approccio innovativo alla formazione, caratterizzato da un programma snello eppure molto completo, in modo da soddisfare i requisiti di tutti i livelli, dal principiante al professionista esperto, che prevedeva - tra gli altri - temi quali la tecnologia integrata per case a basse emissioni di $CO^2$, la messa a punto di soluzioni home cinema e la convergenza IP nell'integrazione personalizzata residenziale.*

*InfoComm, dal canto suo, ospitò un programma di seminari attraverso i quali i partecipanti potevano ottenere crediti formativi per mantenere valide le certificazioni Certified Technology Specialist (CTS).*

*Inoltre, l'Associazione rese anche disponibile un corso di un giorno intero dal titolo "Project management for executives", rivolto ai dirigenti delle aziende di integrazione di sistemi e, presso l'ISE Presentation Theatre, affrontò l'annosa questione relativa al rapporto tra integratori di sistemi e architetti, proponendo una sessione gratuita intitolata "Partnership with architects for more successful project", il cui obiettivo era portare l'attenzione degli architetti su quelle che erano le migliori pratiche nella progettazione e nell'integrazione delle tecnologie AV all'interno degli spazi.*

registrato un'importante crescita, con aziende come Harman Professional, Audica, RCF e Vieta Pro che partecipano per la prima volta.

Parallelamente, è in forte espansione anche il segmento Residential Solutions, con brand come Naim Audio, Revox e B&W al loro debutto a ISE 2008. «Il mercato europeo dell'home theatre e dell'automazione domestica sta crescendo rapidamente – commenta Blackman – e ISE è l'unico evento B2B capace di unire davvero il mondo della custom installation con quello dell'AV commerciale».

***L'organizzazione si rafforza***

Sul fronte organizzativo il team in questi anni cresce e si consolida. Già dopo ISE 2005, come abbiamo raccontato nelle pagine dedicate a quell'edizione, il team era stato rafforzato e riorganizzato. Si era scelto in particolare di affidarsi a Congrex, una società di logistica nei Paesi Bassi, per avere un supporto sul fronte organizzativo, della contabilità e del marketing.

ISE, di fatto, lavora con Congrex per alcuni anni ma, col crescere della fiera, capisce di aver bisogno di un personale interno che si possa dedicare pienamente e con continuità al progetto. «La prima figura che abbiamo assunto – racconta Blackman – è stata Martine Niermans. Martine, all'epoca Project manager in RAI, da noi avrebbe avuto la funzione di Direttrice Operativa. Accanto a lei abbiamo assunto altre figure con funzioni operative – tra cui ricordiamo Daniëlle Inostroza, che sarebbe poi rimasta con noi per molti anni. Fuori dai Paesi Bassi – sul fronte dello sviluppo del business della fiera – all'inizio c'ero solo io, poi è entrato nel team, nel 2006, Thomas Haeger, inizialmente ingaggiato per far crescere il mondo audio professionale, e, nel 2008, Ian Morrish per far crescere il mercato residenziale. A seguire, nel 2010, Elizabeth Kondakow si sarebbe unita a noi per lavorare sull'Europa centrale, in particolare con Spagna, Italia e sui paesi dell'Europa meridionale. Nel reparto Marketing, Dan Goldstein si è unito a noi nel 2007, dopo aver lavorato presso CMP come redattore dell'ISE Daily per un paio d'anni, e, nel 2008, abbiamo assunto Stefanie Hanel, a rafforzare ulteriormente quell'area».

***Focus sulle certificazioni CTS - Certified Technology Specialist rilasciate da AVIXA.***

## ▶ TECNOLOGIE

Il 2008 si conferma una delle annate con le novità più numerose e interessanti.

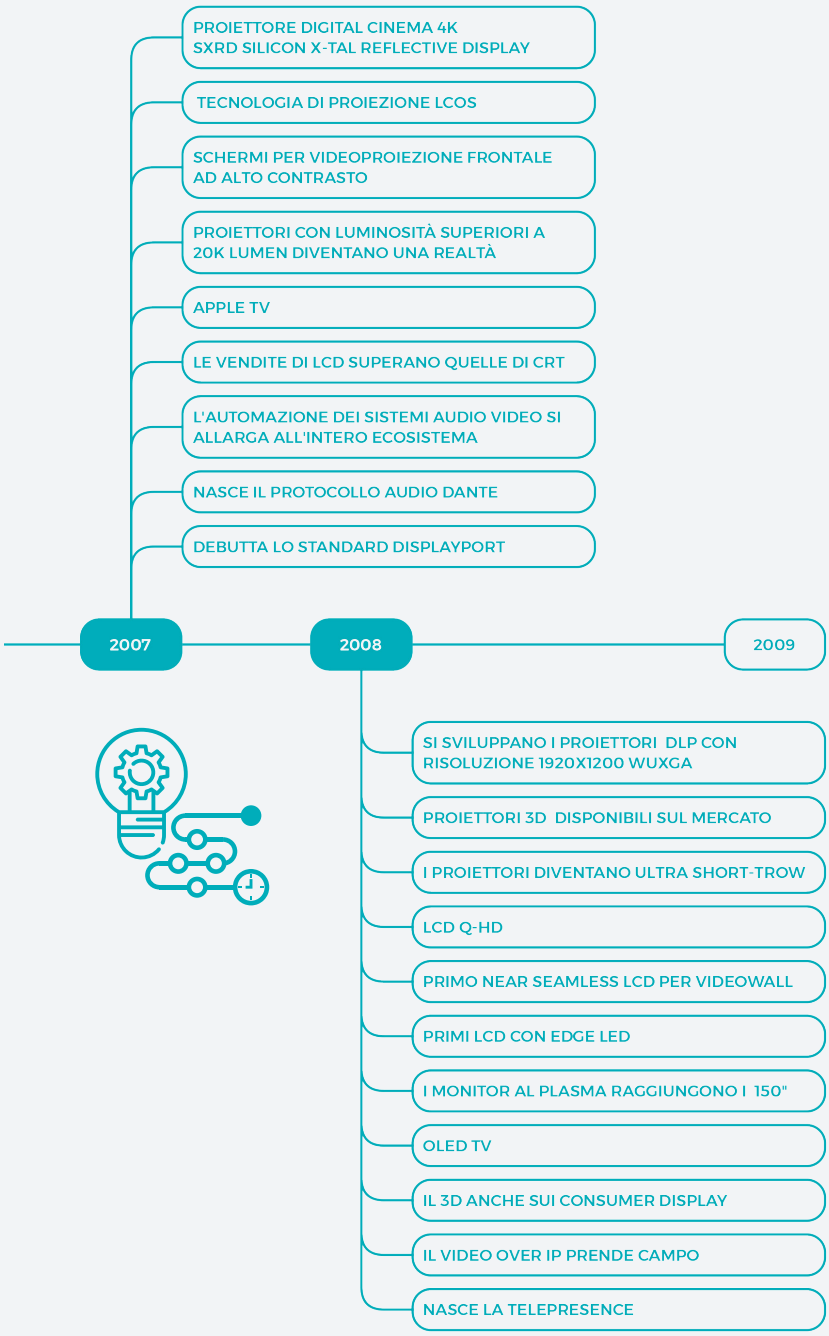
***I progressi della videoproiezione***

Nella videoproiezione compaiono i proiettori DLP con risoluzione WUXGA (1920x1200 pixel) e rapporto d'aspetto di 16:10 al posto del 16:9 dell'HD, sia in versione 1-chip che 3-chip.

Allo stesso tempo, JVC presenta un nuovo proiettore, usato in OEM anche da altri brand, con una risoluzione di 4096x2400 pixel, oltre 4 volte l'HD, e un rapporto di contrasto di 20.000:1. Si inizia a definire la risoluzione non più solo con il numero di pixel orizzontali e verticali, ma con il numero complessivo di pixel, ovvero 10 megapixel, 8 megapixel ecc.

La videoproiezione 3D torna ad essere centrale, poiché i settori della ricerca, della simulazione e del design richiedono soluzioni 3D immersive. Vengono creati proiettori specifici con caratteristiche dedicate a questi sviluppi come, ad esempio, l'aumento del frame rate a 120 fps. Per consentire un utilizzo più pratico dei videoproiettori anche in piccoli ambienti, Epson e Hitachi presentano modelli con lenti Ultra Short Throw (UST) che consentono il posizionamento molto vicino allo schermo.

Nascono i primi prototipi di sistemi di illuminazione a LED e laser (anche in combinazione tra loro) che successivamente affiancheranno e poi sostituiranno quelli tradizionali basati su lampade ad alta pressione (UHP). Oltre alla maggior durata del corpo illuminante, i sistemi led/laser sono più efficienti (meno calore, meno rumore) ed eco-friendly (bassi consumi energetici).




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2008-2009.*

***Le evoluzioni dei display***

Per quanto riguarda i monitor, Barco presenta un modello LCD da 56" con risoluzione di 3840x2160 pixel (l'attuale formato 4K Ultra HD) e i modelli LCD con bordo sottile affiancabili per videowall. Le dimensioni di ciascun pannello sono di 46", la risoluzione è di 1366x768 pixel, con un bezel to bezel di circa 7 mm. Sony presenta un LCD con illuminazione sui bordi anziché dietro al pannello LCD (soluzione Edge Led), mentre Sharp si spinge fino a 108" con il display più grande disponibile sul mercato.

La tecnologia al plasma risponde spostandosi sui grandi formati come il 150" presentato da Panasonic. Samsung mostra il primo OLED TV, mentre Philips svela il suo display 3D per il mondo consumer.

Nel mondo dell'audio vengono presentati sistemi di altoparlanti line array con nuove tecnologie di guida d'onda e un suono coerente su lunghe distanze, stabilendo nuovi standard per la qualità del suono, la copertura e l'efficienza in grandi eventi.

Si assiste anche all'evoluzione dei sistemi di videoconferenza con protagonista Tandberg (poi diventata Cisco) e con le prime soluzioni di Telepresence che creano ambienti dedicati, con schermi di visualizzazione di grande formato e audio spaziale, per offrire un'esperienza immersiva simulando una riunione in presenza. Compaiono e prendono piede anche nuove tecnologie come il video su IP. La tecnologia non è nuova, ma lo sviluppo di codec come l'H264 e il JPEG2000 (e prima ancora MPEG-2) la rendevano possibile seppur raramente utilizzata. ■

# 2009

Nonostante un'economia globale in forte crisi, ISE cresce e si consolida. La fiera è vissuta come momento di riflessione per capire le complessità del mercato e intercettare le occasioni che offre.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 3 al 5 febbraio 2009*

## EVOLUZIONE DI ISE

Dal 3 al 5 febbraio 2009, il RAI di Amsterdam ospita la sesta edizione di Integrated Systems Europe. ISE è ormai un punto di riferimento all'interno del panorama AV europeo. Ancora una volta l'evento cresce e si ritrova un clima di entusiasmo e fervore tra i partecipanti della fiera, nonostante una congiuntura economica decisamente sfavorevole.

Nel 2009, l'economia globale era in piena recessione a causa della crisi finanziaria esplosa l'anno prima, con il fallimento di grandi banche e il crollo dei mercati. L'Europa affrontava una drastica contrazione della produzione e degli investimenti, accompagnata da incertezza diffusa e aumento della disoccupazione.

Il mercato AV risentiva della situazione economica globale con investimenti più cauti in alcuni settori, ma beneficiava della crescente domanda di soluzioni digitali e immersive. L'instabilità rallentava alcuni progetti, ma generava forti spinte verso l'innovazione e la ricerca di tecnologie più flessibili ed efficienti per ridurre i costi e migliorare la produttività.

In questo panorama di luci e ombre, ISE 2009 registra comunque numeri positivi: 560 espositori e circa 19.600 visitatori unici prendono parte alla manifestazione. È il segno della solidità e della capacità di adattamento del settore, nonché dell'attrattività di ISE. L'evento si conferma un appuntamento imperdibile, prezioso sì quando il mercato è solido, ma a maggior ragione quando il contesto è più sfidante, come in questi anni. Il suo valore contenutistico e la capacità di interpretare i cambiamenti di mercato e i trend diventano un incentivo determinante.

Il programma formativo, curato da InfoComm e CEDIA, propone un'ampia offerta di corsi e seminari, supportando l'aggiornamento delle competenze tecniche. Gli interventi, gli eventi, i tanti momenti di confronto aiutano a riflettere su quali siano le strategie migliori per intercettare le occasioni offerte dallo scenario, invece che subirlo.

Un successo che porta la fiera a generare un potere attrattivo di rilievo anche oltre l'Europa.

Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Events, ha aperto ufficialmente ISE 2009 con la frase: «Questo non è un evento locale, è un evento globale», a sottolineare quanto la fiera rappresentasse veramente l'industria globale dei sistemi integrati AV. I numeri lo dicevano chiaramente. Per dare due dati su tutti: i visitatori di ISE provenivano da 99 Paesi diversi e gli espositori provenienti dagli Stati Uniti costituivano oltre il 18% del totale, segno della crescente rilevanza internazionale dell'evento.

D'altra parte, ISE sta diventando davvero grande e importante. Lo stesso Blackman sottolinea un fenomeno già emerso negli anni precedenti e che ormai si stava affermando, che rimarca la rilevanza che l'evento sta assumendo: «C'è stato un tempo in cui i nostri espositori principali riservavano i loro lanci di prodotto ad altre fiere. Oggi vengono presentate qui a ISE centinaia di nuove soluzioni, di aziende grandi e piccole. Tutte realtà che considerano ormai questa fiera un elemento chiave della propria strategia commerciale.»

### *DOOH Business Conference*

L'edizione 2009 ha anche ospitato per la prima volta la Digital Out of Home Business

***Focus su DSSE, Digital Signage Summit Europe.***

***Approfondimento in tema di imaging stereoscopico 3D.***



*Con i monitor di grandi dimensioni i concerti possono essere rappresentati anche a grandezza naturale.*

Conference, segno ulteriore del crescente ruolo di ISE come piattaforma di contenuti e dibattiti strategici.

La conferenza offre ai partecipanti occasioni di approfondimento e riflessione sulle opportunità offerte dalla comunicazione digitale negli spazi pubblici. Si concentra sull'evoluzione della segnaletica digitale e sulle nuove modalità di interazione tra brand, operatori commerciali e pubblico.

In un momento in cui la tecnologia stava rendendo più accessibili soluzioni dinamiche per la visualizzazione di contenuti, il DOOH rappresentava una frontiera di forte interesse per settori come il retail, l'intrattenimento e i trasporti.

Attraverso il DOOH si cercavano strade per comunicare in modo più efficace in tutti questi contesti, ovvero fuori dai tradizionali ambienti domestici e lavorativi. Si trattava di un'area in pieno sviluppo, destinata negli anni successivi a rivoluzionare il panorama pubblicitario, con modelli sempre più basati su esperienze immersive e messaggi contestuali. Il fatto che ISE accolga questo evento già nel 2009 è un ulteriore segno della sua lungimiranza.

### *Il sistema di prenotazione digitale*

Anno dopo anno ISE cresce e si arricchisce di espositori, visitatori, eventi, iniziative. La tecnologia riempie gli stand, ma gli organizzatori della fiera vogliono che essa stessa si modernizzi adottando gli strumenti digitali che si stanno diffondendo, AV ma non solo.

Un passaggio importante che avviene infatti già in questa prima fase di "gioventù" di ISE è quello legato al sistema di prenotazione degli stand, attraverso cui gli espositori, già durante l'evento, scelgono il loro spazio per l'edizione successiva.

**560 ESPOSITORI**
**19.600 VISITATORI UNICI**

Blackman racconta che nel 2005, tutto era ancora manuale: «Ci mettevamo in una stanza con piantina, righello e matita. Tracciavamo le linee a mano e usavamo la gomma ogni volta che qualcuno cambiava idea. Dopo qualche anno, eravamo però pronti a fare un primo passo: come fiera di tecnologie AV, non potevamo non immaginare di riorganizzarci utilizzando degli schermi. Usavamo già il software CAD dietro le quinte per la gestione della planimetria e per le prenotazioni. Perché non rendere "visibile" questo processo?»

ISE introduce quindi in fiera dei display che visualizzano gli spazi e diversi strumenti per rendere il processo di prenotazione più snello, più comodo e veloce per gli espositori, evitando le file che si creavano con il sistema manuale.

***Lo sapevi che...***
*Integrated Systems Europe è la fiera leader a livello mondiale per l'integrazione dei sistemi audio video, oltre che la più grande fiera europea per l'industria del digital signage.*




*Immagine dall'edizione 2005 - Nei primi anni, la prenotazione degli stand a ISE avveniva manualmente, con planimetrie e matite, causando code e lunghe attese. Il passaggio al digitale - introdotto per la prima volta in una fiera del settore - permise agli espositori di scegliere lo spazio in tempo reale, anche a distanza.*

Non basta. Qualche anno dopo, il passo successivo: «C'erano momenti in cui notavamo gli espositori, davanti allo schermo dedicato alle prenotazioni, che parlavano al telefono con colleghi e superiori cercando di descrivere la posizione dello stand che avrebbero voluto prenotare per l'edizione successiva. Potevamo offrire di meglio. Abbiamo quindi messo tutto online. La mappa si poteva visualizzare da remoto in tempo reale attraverso un link.

Anche chi non era fisicamente in fiera poteva seguire il processo di prenotazione live. In questo siamo stati pionieri. Ora molte fiere usano lo stesso sistema, ma siamo stati noi i primi a introdurre le prenotazioni elettroniche online.»

***Lo sapevi che...***
*Questa edizione di ISE è quella dei primi proiettori 3LCD ad alta luminosità, concepiti come alternativa alla tecnologia DLP di Texas Instruments.*

## ▶ KEYNOTE

Per i keynote address di ISE, si dovrà attendere il 2012. Nel mentre, a marcare la linea dei contenuti, a delineare, di anno in anno, la nota chiave dell'evento, saranno le conferenze.

In particolare, l'edizione 2009 della fiera viene ricordata per avere ospitato - come già detto - la sua prima conferenza ufficiale dedicata al Digital Out Of Home (DOOH), ovvero alle soluzioni di digital signage in ambienti esterni e luoghi pubblici.

L'evento fu organizzato in collaborazione con invidis consulting, la stessa società di consulenza in materia di digital signage che, nel 2006, lanciò il Digital Signage Summit Europe, oggi riconosciuta, nel mondo, come la manifestazione di riferimento.

L'obiettivo della prima DOOH Conference fu dare voce ad agenzie pubblicitarie e digital creator, affinché la loro conoscenza sui

## ▶ FORMAZIONE

***Dai principianti ai professionisti***

*A ISE 2009, CEDIA ripropose la formula dell'anno precedente, scandita da sessioni didattiche brevi, frequenti e gratuite, connotate da un programma esaustivo, tale da andare incontro alle esigenze formative di tutti, dai principianti ai professionisti con anni di esperienza alle spalle.*

*Tra i numerosi argomenti trattati (alcuni dei quali reduci dal successo di pubblico registrato nel 2008), ricordiamo la progettazione di home cinema dalle elevate prestazioni, l'integrazione di dispositivi IT e di elettronica di consumo (PC, Mac, iPhone) negli allora sistemi convergenti e l'aumento della domanda di videogiochi domestici.*

*Inoltre, l'Associazione, quell'anno, organizzò anche una sessione con l'obiettivo di spiegare al pubblico presente cosa significava - allora - essere un "membro" CEDIA, insistendo, in particolare, sul concetto di "integrazione di sistemi" e sul criterio metodologico che ogni membro doveva dimostrare di adottare, ossia analizzare l'intero ciclo di vita del progetto, il che implicava la presenza di documentazione e l'attenzione alle politiche di assistenza post-vendita.*

***Corsi specifici per progettisti***

*Quanto alla proposta formativa di InfoComm, durante quell'edizione essa si espresse seguendo una prospettiva internazionale, a partire dal modello consolidato della fiera InfoComm Asia a Hong Kong. Da lì la scelta di organizzare sessioni su argomenti ancora inesplorati a ISE, come, ad esempio, l'imaging stereoscopico 3D e le reti Wi-Fi.*

*In cima all'agenda formativa InfoComm 2009, anche un corso di tre giorni pensato per i project manager (ripetuto, poi, a Londra e a Dubai), volto a insegnare i principi base di una gestione efficiente dei progetti, sia di piccole che di grandi dimensioni.*

*In qualità di organizzazione globale che offriva corsi, certificazioni e opportunità di networking ai professionisti dell'AV in sei continenti durante tutto l'anno, InfoComm International iniziava ad essere molto attenta al proprio coinvolgimento in seno a Integrated Systems Europe; un atteggiamento in linea con la sua visione di formazione globale e ormai sempre più consapevole dell'importanza che, anno dopo anno, andava assumendo ISE quale principale fiera in Europa dedicata all'audio video professionale e all'integrazione dei sistemi.*

sistemi Digital Out Of Home potesse essere di aiuto a proprietari di brand, inserzionisti e fornitori presenti nel comprendere appieno le peculiarità della cartellonistica digitale outdoor, in primis il suo forte impatto visivo e la sua versatilità.

***Il mercato del DOOH***

Ad aprire i lavori fu Mike Blackman - il quale, sottolineando come il mercato del Digital Out Of Home fosse cresciuto rapidamente negli ultimi due anni, fino a diventare uno dei segmenti più significativi del comparto AV professionale (al punto che delle 560 aziende espositrici quell'anno, più della metà provenivano proprio dal settore del digital signage), rimarcò la strategicità della partnership con invidis nel gettare le prime basi del legame tra ISE e quel preciso comparto.

Tra i relatori intervenuti, Christoph Köller, co-fondatore della società di consulenza Görgen & Köller nei pressi di Colonia, portò l'attenzione del pubblico su un argomento, in quegli anni, cruciale, ossia i vantaggi concreti che il DOOH era in grado di portare ai clienti. Secondo Stefan Kuhlow, a quel tempo managing director dell'agenzia di pubblicità Infoscreen (Monaco di Baviera), la questione che si poneva non riguardava tanto le potenzialità delle tecnologie a supporto del DOOH, quanto il "valore" della soluzione in sé in termini di flessibilità, rapidità di consegna e capacità di fornire immagini sempre più dinamiche. Questi dovevano essere, secondo Kuhlow, i plus, in risposta a ciò di cui il cliente aveva, di fatto, bisogno.

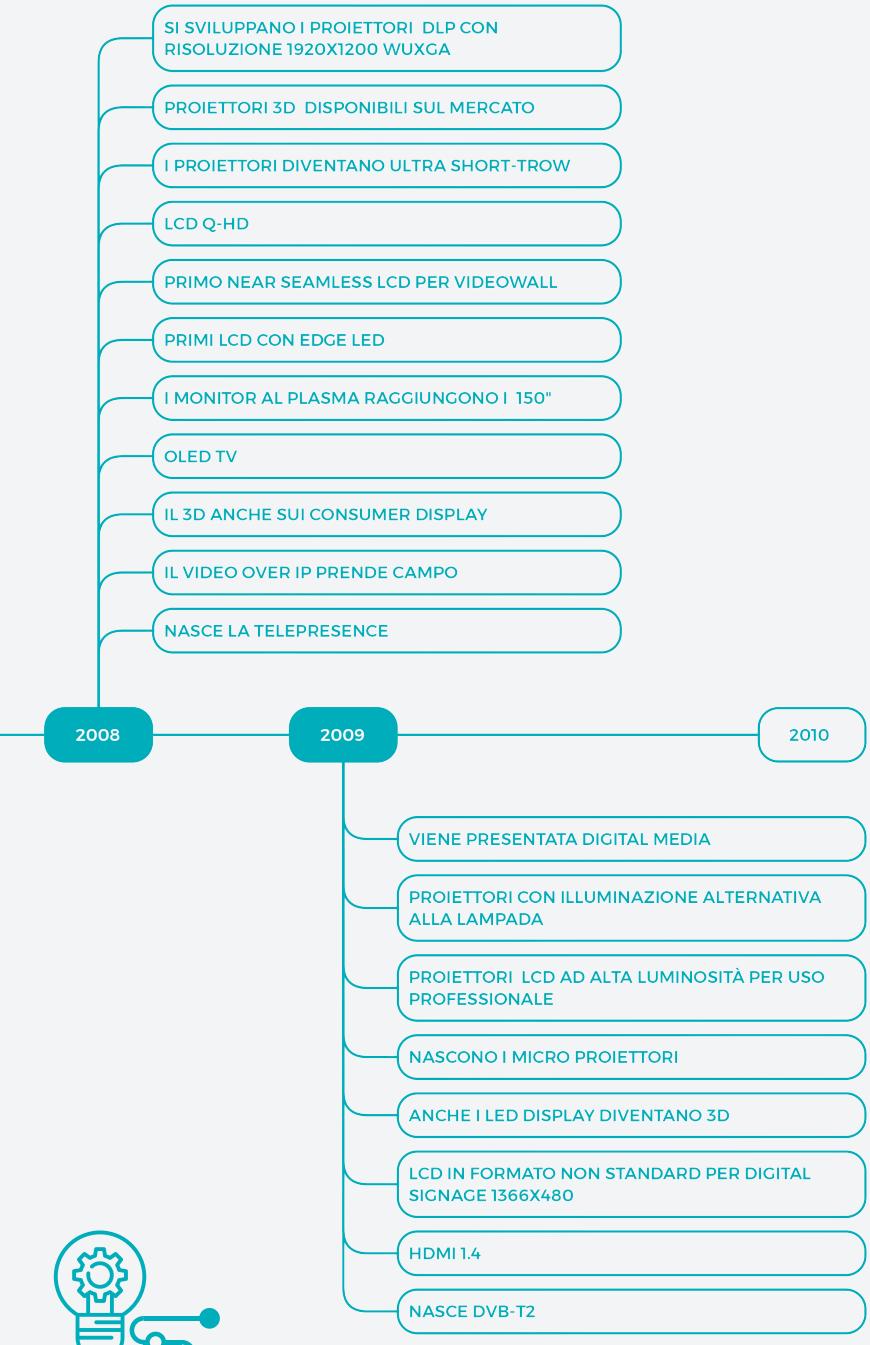
Sempre in tema di Digital Out Of Home visto dalla prospettiva del cliente, Robert Winston, senior account manager dell'allora Arbitron, evidenziò la necessità di definire una metrica per rendere "misurabile", "quantificabile" l'utilità dei sistemi DOOH, al fine di poter fare leva su questa per convertire anche gli inserzionisti più tradizionali alle opportunità offerte dalla cartellonistica pubblicitaria digitale outdoor.

A spostare il focus sui prodotti e, più in particolare, sulla visualizzazione dei contenuti Digital Out Of Home, fu Adrian Cotterill, co-fondatore del portale di informazione DailyDOOH, che ipotizzò uno scenario futuro in cui lettori multimediali dalle dimensioni sempre più ridotte avrebbero dato vita a nuovi mercati e dove gli schermi non sarebbero più stati "entità separate", bensì parte dell'arredo che caratterizzava l'intero ambiente. Previsione, negli anni a venire, divenuta realtà.






*Due immagini dell'edizione 2009. Dall'alto lo stand di un produttore di schermi per videoproiezione e, più sotto, lo stand di CEDIA che promuove seminari gratuiti di aggiornamento professionale per l'ambito residenziale.*




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2008-2009.*

## ▶ TECNOLOGIE

Siamo negli anni della transizione dall'analogico al digitale. E i cambiamenti appaiono evidenti in tutti i settori dell'audio video.

Il protocollo Dante: in particolare, nell'audio la piattaforma Dante (proposta da Audinate) diventa una tecnologia di riferimento del mercato a pochi anni dal debutto e viene adottata dai principali produttori per numerose soluzioni ad ampia diffusione.

La stessa evoluzione si riscontra anche nel video. La distribuzione dei segnali diventa digitale e Crestron presenta Digital Media, una tecnologia di distribuzione su cavi CatX. Non si tratta di una novità assoluta visto che, già in passato, erano state presentate soluzioni con un approccio simile. La differenza è che Crestron crea un ecosistema completo, dagli endpoint alle matrici di commutazione.

### *Video 3D, trend in forte crescita*

Nella videoproiezione si persegue l'efficienza con la sostituzione delle lampade ad alta pressione con sistemi di illuminazione allo stato solido come i LED. I livelli di luminosità sono ancora limitati, ma la ricerca prosegue incessantemente.

SIM2 introduce il primo proiettore LED Gran Cinema Mico 50, DLP HD da 800 lumen. Epson presenta i primi proiettori 3LCD ad alta luminosità, serie EB-Z8000, fino a 7.000 lumen, come alternativa alla tecnologia DLP di Texas Instruments.

Vengono presentati anche i primi proiettori compatti, come quello di 3M, capostipite dei micro e pico-proiettori.

Le soluzioni video 3D rappresentano un trend in forte crescita anche nella videoproiezione. Oltre alle soluzioni già esistenti basate su 3 chip DLP, Texas Instruments presenta il 3D Ready applicato ai moduli DLP a singolo chip.

Per quanto riguarda i display LED, ricordiamo le soluzioni Barco come il LED 3D per la visione tridimensionale con occhialini passivi e il primo LED trasformabile che copre uno schermo di 360°, tra l'altro utilizzato nel tour della band musicale U2.

### *La libertà oltre il rapporto d'aspetto*

LCD con rapporto d'aspetto non standard: il digital signage acquista spazio e prodotti specifici: tra questi, i pannelli LCD con formati non standard come, ad esempio, 1366 x 480 pixel. Questo porta anche alla creazione di nuovi contenuti, dando spazio alle creatività e svincolando il contenuto dalla rigidità del supporto. Lo vedremo negli anni successivi, soprattutto quando verranno superati tutti i limiti di forma e di aspetto.

Gli standard HDMI e DisplayPort proseguono la loro evoluzione: la versione 1.4 di HDMI supporta le risoluzioni da 3840x2160 pixel fino a 30Hz e 4096x2160 pixel a 24 Hz. Ci stiamo così avviando verso il 4K e, nelle trasmissioni broadcast, viene adottato il DVB-T2, la seconda generazione dello standard della TV digitale terrestre, ancora più efficiente e "4K ready". ■

# DRP MULTIMEDIA

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***www.drpmultimedia.com***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI DRP MULTIMEDIA?**

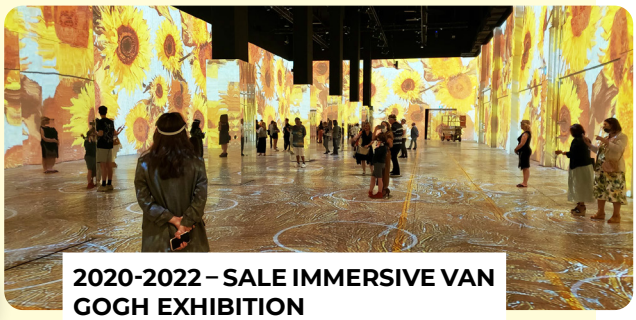
*Fondata nel 2021, DRP Multimedia è la sintesi dell'esperienza tecnica maturata dal 1986 da Claudio Fabian De Rosa tra cinema, TV, teatro, moda, comunicazione e intrattenimento.*
*L'azienda funge da hub di progettazione specializzato in videomapping, proiezioni immersive e regie grafiche, distinguendosi per l'ingegnerizzazione di sistemi customizzati che superano i limiti dell'hardware commerciale.*
*La gestione integrale del workflow — dai protocolli audio-video al bilanciamento illuminotecnico — ha permesso la realizzazione di progetti iconici come il videomapping in Piazza San Pietro e l'infrastruttura per la mostra Van Gogh Experience negli USA.*
*Questo know-how trasforma sfide logistiche in sistemi equilibrati e scalabili, integrati da un'attività di formazione specializzata nel settore.*

**2026 – MAPPING DELLA NUVOLA DI FUKSAS**
Installazione e calibrazione di un videomapping presso la Nuvola di Fuksas per un importante evento aziendale. Gestione dell'integrazione video su volumetrie complesse e superfici irregolari.



**2025 – PROGETTO AUDIOVISIVO IMMERSIVE DISNEY ANIMATION**
Ingegnerizzazione della soluzione audiovisiva con 33 videoproiettori sincronizzati. Progettazione di un'infrastruttura ad alta fedeltà per l'integrazione di contenuti iconici in ambiente immersivo.

**2022 – MAPPING BASILICA DI SAN PIETRO**
Gestione del sistema di proiezione per lo spettacolo "Seguimi". Mapping architettonico sulla facciata della Basilica realizzato tramite un setup di 20 videoproiettori ad alta luminosità.



**2020-2022 – SALE IMMERSIVE VAN GOGH EXHIBITION**
Sviluppo dell'infrastruttura multimediale per le tappe USA della mostra. Gestione di sistemi complessi con setup da 40 a 98 videoproiettori sincronizzati per superfici immersive totali.

**2012 – VIDEOWALL STUDI SKY TG24**
Installazione e calibrazione dei videowall presso gli studi di Sky a Roma in via Salaria. Introdotta per la prima volta l'automazione Crestron per il controllo tramite touch panel.

**TEATRO RISTORI 4.0 A VERONA**
*Allestimento tecnologico stagionale con sistemi di multi-proiezione laser che trasformano la platea in uno spazio immersivo a 360° per spettacoli unici ed emozionanti come "Un bacio senza tempo".*

**PLAYSTATION 5: GLOBAL LAUNCH VENEZIA** - *Floor projection di 2.400 mq su una Piazza San Marco deserta in pieno lockdown. Un'integrazione critica di luci e proiezioni, coordinata con riprese da cinque punti strategici per un impatto visivo globale.*

# 2010

L'AV si diffonde a livello trasversale, cessa di essere un settore di nicchia per espandersi nei mercati tradizionali ed emergenti. Il successo di ISE riflette questa tendenza di mercato favorevole, nonché la reattività del settore agli anni marcati dalla crisi economica.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 2 al 4 febbraio 2010*

## ▶ EVOLUZIONE DI ISE

Nel 2010 ISE celebra il suo settimo compleanno sempre all'Amsterdam RAI con 640 espositori e circa 23.000 visitatori unici. Contro la tendenza che ha visto molti eventi fieristici soffrire negli ultimi 18 mesi, Integrated Systems Europe cresce per il sesto anno consecutivo e ancora una volta supera i numeri dell'anno precedente.

Nel 2010, l'economia europea viveva una ripresa debole dopo la crisi del 2008, con forti pressioni sui conti pubblici e privati. L'incertezza era alimentata dall'emergere della crisi del debito sovrano, che colpiva i Paesi più fragili dell'area euro e manteneva alta l'attenzione sui mercati. In ambito AV, la situazione economica ha avuto un impatto sui budget, e alcune aziende hanno deciso di non partecipare all'edizione, ma a ISE si contano comunque 133 nuovi espositori e un'ampia maggioranza di conferme da parte delle realtà già presenti negli anni precedenti, tanto da raggiungere il record citato di 640 espositori.

Uno dei dati più significativi emersi in questa edizione è proprio che l'industria AV globale ha superato la recessione meglio di molti altri settori. A questo proposito, Terry Friesenborg, vicepresidente senior per lo Sviluppo Internazionale di InfoComm, dichiarava quell'anno: «Persino i Paesi più colpiti non hanno perso terreno. La crescita può aver generato dei rallentamenti, ma nessuno è tornato indietro.»

Anche lo studio "2010 InfoComm Global AV Market Definition and Strategy" traccia un andamento positivo, prevedendo crescite importanti per gli anni a venire - previsioni che si sono concretizzate, con il mercato AV che mostrerà effettivamente segnali di ripresa e sviluppo. A sostenere questo trend contribuisce il generale diffondersi dell'AV a livello trasversale. L'audio video in quegli anni cessa di essere un settore di nicchia e inizia a espandersi sia nei mercati tradizionali sia in quelli nuovi. «Se un tempo l'AV era presente quasi esclusivamente nelle sale riunioni aziendali e negli ambienti educativi, oggi è ovunque – commenta Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Events – Dal digital signage nei punti vendita all'audio multi-room nelle camere d'albergo

## ▶ TREND

*In questo biennio ci sono stati due eventi che hanno inciso in maniera significativa su questo mercato: il digital signage e il film Avatar.*

***DOOH, grande valore aggiunto per l'industria audiovisiva***

*Lo sviluppo del DOOH (Digital Out of Home) ha dato un impulso importante al settore del digital signage, con effetti che si sono estesi all'intera industria audiovisiva.*

*Questo fenomeno può essere letto sia in termini di dimensioni di mercato, con una crescita significativa, sia dal punto di vista tecnologico: molte delle soluzioni oggi diffuse derivano proprio da questa evoluzione. Un esempio su tutti è la tecnologia LED: il grande sviluppo degli ultimi dieci anni è legato alla necessità di disporre di prodotti luminosi, ad alta risoluzione, facilmente installabili e a bassa manutenzione, caratteristiche fondamentali per il digital signage.*

***Il fenomeno Avatar***

*Il secondo elemento è rappresentato dal film Avatar, che ha dato un impulso decisivo al digital cinema. La proiezione cinematografica era rimasta una delle ultime tecnologie "analogiche": la pellicola era ancora, di gran lunga, il supporto più utilizzato. Il passaggio al digitale ha innescato un'evoluzione tecnologica rilevante per l'intero settore. Aumenta la risoluzione dei videoproiettori, il 4K diventa il nuovo riferimento, crescono i livelli di luminosità e si diffondono sistemi di illuminazione allo stato solido, insieme a soluzioni come audio immersivo multicanale, 3D e HDR.*

***Approfondimento sull'Elicium, edificio del RAI Amsterdam progettato dallo studio Benthem Crouwel Architects che ospita dal 2010 numerosi eventi di ISE.***




*La settima edizione di ISE, ancora una volta, batte il record di espositori e visitatori unici.*

e negli appartamenti residenziali, i contenuti audiovisivi fanno ormai parte integrante della nostra vita quotidiana.»

***ISE per un mercato da interpretare***

Come raccontato anche a proposito dell'edizione ISE 2009, la crisi economica di questi anni ha avuto effetti negativi e positivi. Ha impattato sull'attività di installazione in molti modi, ma forse il più significativo – lo segnala anche David Davies, giornalista e redattore specializzato nei settori dell'audio professionale e dell'AV – riguarda i progetti su larga scala: molti sono stati infatti rinviati, ridotti o cancellati.

Gli installatori sono stati quindi spinti a concentrarsi maggiormente su applicazioni più contenute, sia in termini di spazi che di budget. È interessante che questo cambiamento sia coinciso con una serie di innovazioni tecnologiche che hanno reso accessibile una tecnologia AV di alta qualità anche per progetti più piccoli e con risorse limitate.

Un esempio nel mondo audio è la tecnologia dei diffusori line array: prima appannaggio esclusivo di sale da concerto prestigiose e centri congressi, in questi anni diventano accessibili anche a spazi pubblici meno esclusivi, come chiese o palazzetti dello sport. Il risultato è che il mondo delle "applicazioni più contenute" riceve, grazie all'incrociarsi di questi fattori, una straordinaria forza propulsiva, creando nuovo business e nuove opportunità per il mondo AV.

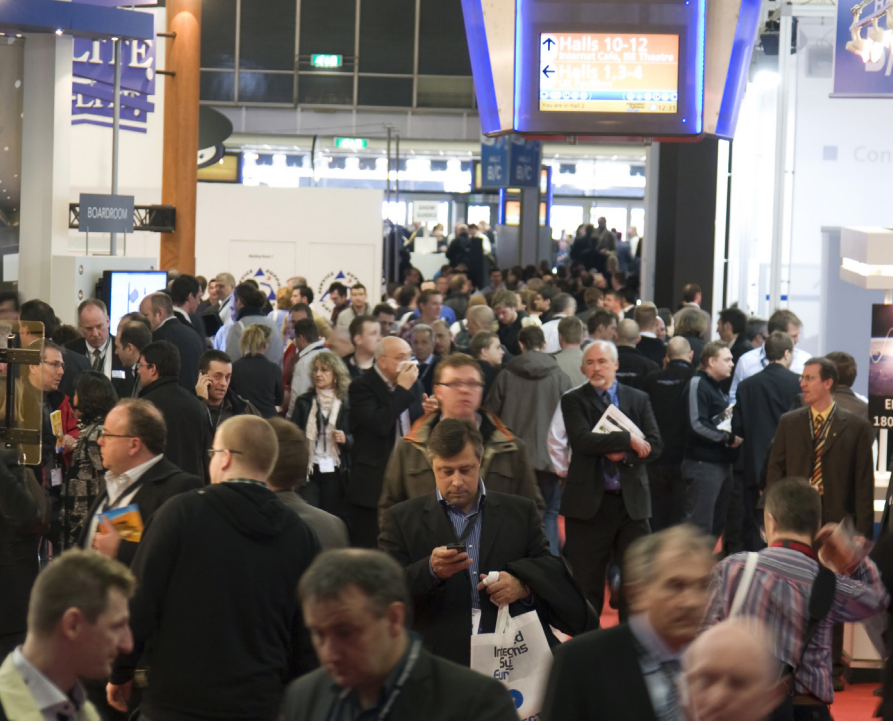
Riportiamo questo spaccato dello scenario per dare concretezza a una riflessione - già accennata nel testo dedicato a ISE 2019 - che riguarda la fiera: in periodi come questo, in cui l'AV si riconfigura e il mercato chiude delle porte ma ne apre altre, ISE viene sempre più considerata di valore perché non è semplicemente "la fiera della tecnologia", ma è ormai per tutti anche e soprattutto "la fiera delle soluzioni e delle applicazioni" – così la definì anche lo stesso Friesenborg nel 2010 – ovvero un luogo di apprendimento, riflessione e confronto per capire il mercato e indirizzare meglio la strategia aziendale.

***Lo sapevi che...***
*ISE 2010 è ricordata come una delle edizioni più ricche di novità sotto il profilo tecnologico, tra cui l'introduzione degli "small pitch LED display", ovvero un tipo di display a LED caratterizzato da una distanza molto piccola tra i singoli pixel (inferiore a 2.5mm).*

***640 ESPOSITORI***
***23.000 VISITATORI UNICI***

*Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Europe.*






*Nonostante la crisi economica, a ISE 2010 i visitatori e gli espositori continuano a crescere, in controtendenza rispetto ad altre manifestazioni fieristiche.*

***ISE si digitalizza***

Anno dopo anno, ISE cresce e si rinnova, arricchendosi di espositori, visitatori ed eventi. La tecnologia è al centro, e gli organizzatori puntano a rendere l'intera fiera sempre più digitale, adottando strumenti all'avanguardia - come in parte già accennato nel testo dedicato a ISE 2019.

Secondo Blackman, è importante che ISE utilizzi la tecnologia che rappresenta, evitando la carta ogni volta che è possibile. La fiera deve essere una vera vetrina per mostrare ciò che il settore può fare. Per questo motivo la segnaletica all'interno di ISE, edizione dopo edizione, diventa sempre più digitale.

«Ricordo quando eravamo al RAI di Amsterdam e installammo per la prima volta il grande schermo all'ingresso Europa – racconta Blackman – È stato memorabile osservare lo stupore sui volti delle persone all'ingresso. L'installazione dello schermo suscitava ispirazione in chi lo osservava, faceva nascere in loro nuove idee su come utilizzare soluzioni simili in altri contesti, nel proprio ambito di business.»

Un'altra novità maturata e poi applicata in quegli anni è stata l'introduzione del digital signage in fiera. Prima fu ISE a introdurre un sistema temporaneo, poi fu la stessa RAI a volerlo per tutta la struttura. «Abbiamo realizzato il primo sistema di digital signage della fiera in collaborazione con Sony – spiega Blackman - Durante una visita ai loro uffici, mi presentarono una soluzione che ritenni subito ideale per ISE. La utilizzammo nel padiglione 8 come installazione temporanea durante i giorni dell'evento. Il CEO del RAI ne comprese immediatamente il potenziale e, l'anno successivo, la struttura adottò un proprio sistema di segnaletica digitale.»

È del 2010 anche EVA – Electronic Virtual Assistant (innovazione lanciata da Kindermann), un'assistente virtuale dislocata in 10 postazioni nel centro RAI. Dotata di monitor touch e sistema audio stereo con microfono integrato, EVA si attiva grazie a un sensore di movimento quando rileva la presenza di un visitatore. I partecipanti potevano accedere attraverso di lei a informazioni sulle aziende espositrici e le loro soluzioni, e orientarsi con facilità grazie a una piantina interattiva della fiera. EVA rappresenta un'ulteriore testimonianza della progressiva digitalizzazione di ISE.

## ▶ FORMAZIONE

*Anche l'edizione 2010 di ISE ha visto un ciclo di seminari giornalieri gratuiti organizzati da CEDIA, con sessioni su tematiche che andavano dalle tendenze tecnologiche per l'home cinema al Cloud, fino alla tecnologia come strumento in grado di soddisfare i requisiti normativi e la crescente domanda di riduzione dei consumi energetici domestici.*

*In aggiunta - quell'anno - anche una serie di corsi a pagamento gestiti da CEDIA, tra i cui titoli ricordiamo: "Workshop per la progettazione di home cinema", "Vendere a chi ha molto potere di acquisto", "Profitto: la ragione per cui sei e rimani in questo settore", "TCP/IP per integratori" e "Progettare infrastrutture per Ethernet".*

*InfoComm International, invece, nel 2010 dedicò un'intera sessione alle tendenze che, in quel periodo, dominavano il segmento di mercato dei display per il Digital Signage e curò una serie di eventi sulla gestione del segnale AV nell'infrastruttura IT, sull'imaging stereoscopico 3D e sull'applicazione del video IP per l'implementazione dei sistemi video aziendali.*

*Va però detto che entrambe le Associazioni, data la crisi economica che, in quegli anni, dominava lo scenario internazionale, non si limitarono a un'offerta formativa meramente tecnica. In un periodo critico per il business in generale, sia CEDIA che InfoComm, durante la fiera, proposero alle aziende anche programmi didattici per insegnare le migliori pratiche da adottare in fase di progettazione dei sistemi, nel post-vendita e nella gestione aziendale. Tra i momenti salienti di tali programmi, le sessioni sull'utilizzo delle ricerche di mercato per espandere il business AV e sulla questione del "profitto".*

## ▶ KEYNOTE

Durante l'edizione 2010 di ISE si è svolta la seconda conferenza DOOH (Digital Out Of Home), organizzata, come quella dell'anno precedente, in collaborazione con Invidis Consulting, la stessa società di consulenza in materia di segnaletica digitale che - lo ricor-

***Focus sullo statunitense Out of Home Video Advertising Bureau (OVAB)***

***Lo sapevi che...***
*La DOOH Business Conference 2010 contribuì all'incremento della Digital Signage Zone all'interno della fiera, nonché al rafforzamento del networking tra le aziende del comparto e della partnership tra ISE e Invidis.*

diamo - nel 2006 ideò il Digital Signage Summit Europe, oggi la più importante manifestazione fieristica del settore, a livello globale.

La conferenza, quell'anno, fu supportata dal ramo europeo della statunitense Out of Home Video Advertising Bureau (OVAB Europe, con sede ad Amburgo), la prima organizzazione indipendente, in Europa, tesa allo sviluppo del mercato del Digital Out Of Home, attraverso la definizione di standard di riferimento e il rafforzamento del dialogo tra produttori, fornitori di servizi e comparto pubblicitario. Ciò che emerse immediatamente dai lavori, fu che il mondo del digital signage, in quel preciso momento, si trovava a un crocevia, a un "bivio", come lo definirono i relatori.

Da un lato, le previsioni di crescita a breve termine erano molto positive e, al contempo, andavano aumentando le storie di successo legate ad aziende, a specifici prodotti e a servizi. A tale riguardo, Dirk Huelsermann, allora presidente di OVAB Europe, fece notare come già nel 2009 - anno della prima ISE DOOH Business Conference - il comparto avesse registrato un significativo consolidamento.

### *DOOH Business Climate Index*

Oliver Schwede, a quel tempo senior analyst di Invidis Consulting, introdusse il DOOH Business Climate Index (DBCI), una sorta di scenario che ritraeva l'andamento del mercato europeo, definito sulla base dei dati raccolti mediante un sondaggio trimestrale che, dal 2009, vedeva la partecipazione di oltre 500 aziende (le cinque più consolidate di ogni paese) del Digital Out Of Home in Europa. Ebbene, il DBCI presentato in quell'occasione rilevò un'elevata fiducia, da parte delle imprese intervistate, nel comparto al quale appartenevano, nella sua forza intrinseca, nonché nella sua ulteriore futura espansione.

Tuttavia, dall'altro lato, vi era una diffusa incertezza su come il settore avrebbe potuto, negli anni a venire, esprimere in toto il suo potenziale e diventare mainstream presso il grande pubblico. Eric Penot, all'epoca direttore dell'area Digital Media in seno a JCDecaux, azienda francese operante nell'ambito del Digital Out Of Home, avanzò un'osservazione interessante, che faceva riferimento al digital signage come a qualcosa in "evoluzione", ma non ancora in grado di essere "rivoluzione". Insomma, per il futuro, ci si attendeva di più dal DOOH.

E il presidente di Broadsign - società canadese di sviluppo software per la segnaletica digitale - Brian Dusho (prematuramente scomparso a dicembre del 2022), si focalizzò su quello che fu uno dei temi più ricorrenti della conferenza, ovvero la necessità, affinché il settore maturasse, di individuare una propria coerenza interna e di darsi degli standard.

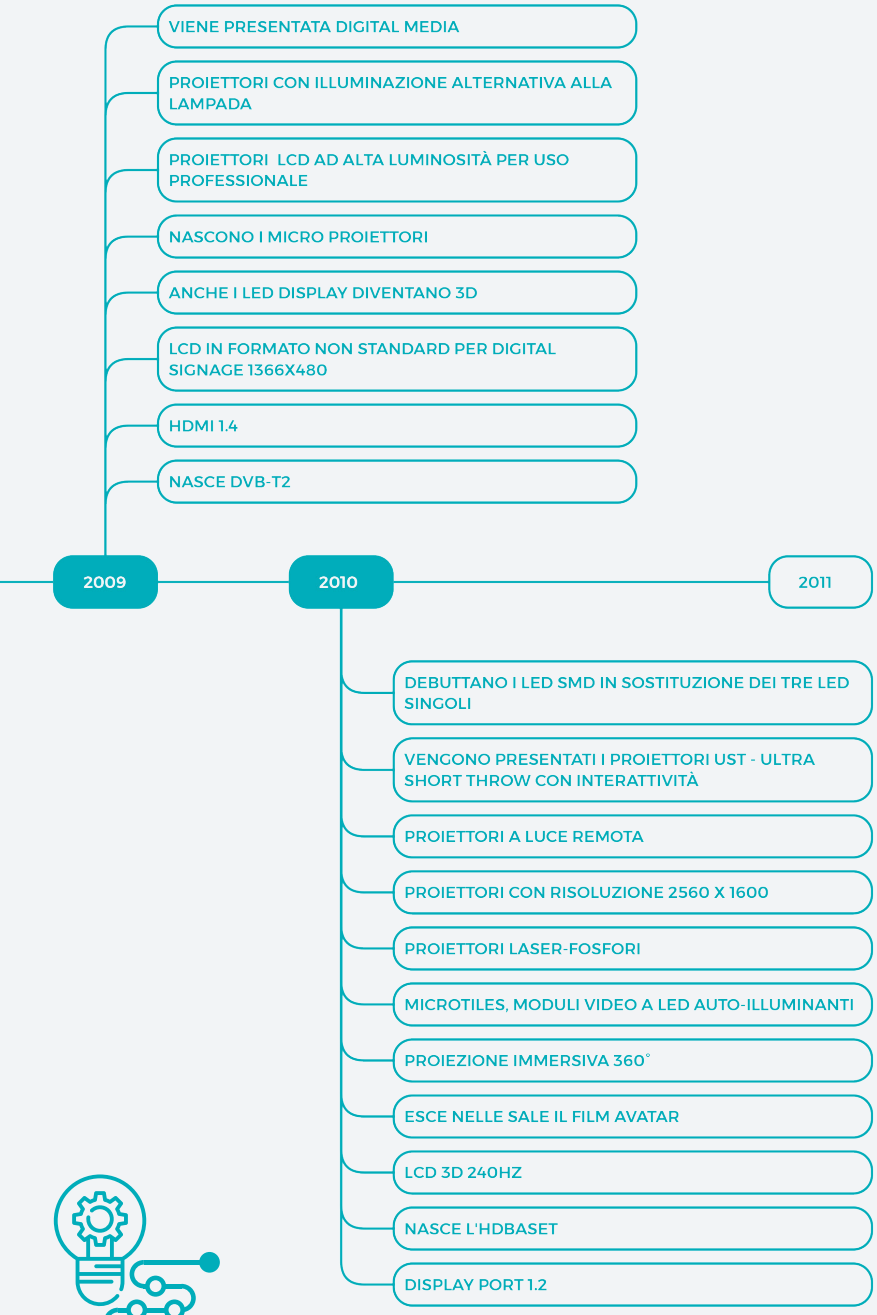
***Analisi sull'andamento del mercato europeo "DOOH Business Climate Index (DBCI)"***



*Oliver Schwede, a quel tempo senior analyst di Invidis Consulting.*



*Le matrici AV, cuore delle soluzioni multi-room.*




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2009-2010.*

## ▶ TECNOLOGIE

L'edizione 2010 di ISE verrà ricordata come una delle più ricche in termini di novità presentate. La prima, destinata a imporsi negli anni successivi, è l'introduzione degli small pitch LED display.

### *L'inarrestabile evoluzione dei LED*

I LED fisici vengono sostituiti da LED SMD (a montaggio superficiale su circuito stampato), così da ridurre la dimensione del singolo pixel e il pixel pitch. I LED SMD non sono una novità assoluta (le prime applicazioni risalgono al 2001), ma costi proibitivi e limiti tecnologici ne hanno frenato l'adozione.

Ora i costi sono accettabili e le prestazioni migliorate rispetto alle generazioni precedenti: il pixel pitch è intorno ai 2,5 mm con tendenza alla riduzione. Negli anni successivi si passerà ai Mini-LED e Micro-LED anche per la retroilluminazione dei display LCD, per migliorare efficienza, qualità video e ridurre i consumi energetici.

### *La videoproiezione cambia passo*

Nonostante la continua evoluzione dei display LED, la videoproiezione presenta diverse novità e migliora soluzioni esistenti, come i proiettori UST (Ultra-Short Throw) da posizionare adiacenti allo schermo. Ora si può aggiungere l'interattività e utilizzarli come lavagne, oppure impiegare proiettori con luce remota, dove il sistema illuminante è distante dalla testa del proiettore e trasferito tramite fibre ottiche.

Compaiono i primi proiettori con illuminazione laser-LED, che segnano l'ingresso di Casio nel mercato professionale, e sistemi a laser-fosforo, destinati a imporsi come alternativa alla classica lampada a gas. Vengono presentati anche i primi DLP single-chip con risoluzione di 2560×1600 pixel nativi, primo passo verso risoluzioni superiori all'HD per impieghi commerciali.

Christie presenta Microtiles, soluzione con illuminazione LED basata su moduli retroproiettati con diagonale di 20" da combinare in una matrice per creare display wall di qualsiasi dimensione.

Barco presenta una soluzione immersiva in un dome di 360°, una sfera retroilluminata dove l'utente si trova all'interno; una soluzione di nicchia che diventerà un riferimento per la simulazione.

Un altro evento importante è il lancio del film Avatar: l'utilizzo del 3D porta alla sostituzione dei proiettori a pellicola con videoproiettori digitali. Il 3D non rimane confinato ai cinema, ma prosegue la sua evoluzione nei display che supportano questa tecnologia.

Nel mondo audio prosegue la ricerca di soluzioni immersive sempre più realistiche e precise per migliorare la diffusione del suono anche su grandi distanze.

La distribuzione video digitale diventa uno standard anche su lunghe distanze: nasce il consorzio HDBaseT. DisplayPort annuncia la versione 1.2 con una banda massima di 17,28 Gbps per supportare segnali da 3840×2160 pixel a 60 Hz e spazio colore a 10 bit per canale su connessione singola. ■

# ELCOM

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

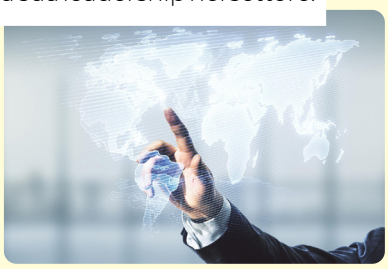
***elcomglobo.com***

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI ELCOM?

*Fondata nel 1973, Elcom Srl nasce dalla visione della famiglia Piazza, che introduce nel Centro Italia l'innovazione tecnologica di Panasonic e Technics (storico gruppo Matsushita Electric). Da allora, l'azienda si è evoluta con il mercato: partita dal settore consumer, ha saputo anticipare le esigenze professionali ridefinendo, sin dagli anni '80, la propria identità.*
*Oggi Elcom è un hub di competenze specializzato nella progettazione e integrazione di sistemi audio-video complessi per i settori corporate ed education, realizzando sale multimediali e aule multifunzionali all'avanguardia. Con oltre cinquant'anni di storia e quattro generazioni d'esperienza, l'azienda romana è il partner strategico per trasformare la tecnologia in comunicazione efficace, innovazione, ambienti operativi e sale di controllo allo stato dell'arte.*

**1973 – LE RADICI DELL'INNOVAZIONE**
Elcom debutta nel settore consumer come partner di Panasonic e Technics. Fin dalle origini, l'azienda si distingue per la visione lungimirante e la capacità di anticipare le evoluzioni del mercato.

**1986 – L'ESPANSIONE STRATEGICA**
Con l'incorporazione di Itako, Elcom potenzia l'import e la distribuzione nazionale. Grazie a esclusive con prestigiosi marchi audio-video USA, l'azienda consolida la sua leadership nel settore.



**2001 – SPECIALIZZAZIONE AV PRO E BROADCAST**
La fusione con Avim proietta l'azienda nei mercati AV Pro e Broadcast. L'operazione permette di integrare nuove risorse e competenze di lungo corso, consolidando un know-how specifico nel settore.



**2012 – NUOVO HUB STRATEGICO**
Il trasferimento nella sede di Via Rasponi a Roma segna un'evoluzione chiave: nuovi spazi progettati per uffici tecnici e aree di sviluppo dedicate a soluzioni audio-video professionali.

**2023 – MEZZO SECOLO DI ECCELLENZA**
Elcom celebra 50 anni di attività ininterrotta. Un traguardo storico raggiunto grazie alle divisioni operative impegnate con successo nei vari segmenti del mercato AV professionale.

**2026 – NUOVI UFFICI**
Ampliamento dell'unità immobiliare con nuovi spazi aziendali adiacenti a quelli attuali.

**TEATRO RISTORI A VERONA** - *Installazione di sistemi di multiproiezione laser che trasformano la platea in uno spazio immersivo a 360°. Un'esperienza totale in cui lo spettatore diventa parte integrante della rappresentazione.*

**TEATRO DEL MAGGIO MUSICALE FIORENTINO** - *Integrazione audio, video e intercom della Sala B (Auditorium Mehta). Un'infrastruttura d'avanguardia in fibra ottica per un ecosistema flessibile e una copertura sonora uniforme.*

# 2011

ISE 2011 raggiunge circa 26.500 visitatori unici e conferma la sua vocazione internazionale, affermandosi sempre più come spazio di approfondimento tecnologico e, al tempo stesso, piattaforma di business.



***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dall'1 al 3 febbraio 2011*

## EVOLUZIONE DI ISE

Le aspettative che tutti - organizzatori, espositori, visitatori, stampa ecc. - riversano su ISE sono ormai altissime. E tuttavia la fiera riesce anche quest'anno a non deluderle. L'ottava edizione (sede Amsterdam RAI) ha numeri record, un respiro ormai fortemente internazionale e un'identità sempre più solida come piattaforma di business.

Alla chiusura, i visitatori unici sono stati circa 26.500, mentre il numero di espositori è salito a 715, con una crescita del 15% rispetto ai 640 dell'anno precedente.

Nonostante le incertezze dell'economia globale - l'Europa era ancora scossa dagli effetti della crisi finanziaria e dalla crisi emergente del debito sovrano - ISE prosegue il suo percorso di crescita senza arretrare di un passo. È il settimo anno consecutivo di espansione, e risulta sempre più evidente la crescente centralità dell'appuntamento all'interno del panorama AV mondiale.

La superficie netta espositiva raggiunge i 26.650 m² e molti dei nuovi espositori provengono dalla Cina e dal resto dell'Asia, a riprova dell'attrattività di ISE capace di andare ben oltre i confini europei.

Sul piano tecnologico, l'edizione mette in evidenza trend chiave come le soluzioni IP, l'audio professionale - in forte crescita - e soprattutto il digital signage, che si impone come area espositiva autonoma e in rapida espansione.

È proprio in questa edizione che ISE presenta la più ampia offerta di soluzioni di digital signage mai vista in Europa fino ad allora. Come dichiarato da Mike Blackman, «Se consideriamo solo l'area dedicata al digital signage, è la più grande esposizione del settore in Europa. E se aggiungiamo le grandi aziende del display come Sharp e LG, che espongono al di fuori di quell'area, il confronto con qualsiasi altra fiera europea non regge». Un'evoluzione che anticipa sviluppi futuri importanti: nel 2017 sarà proprio ISE a ospitare il Digital Signage Summit, confermando la fiera come riferimento europeo assoluto per questo segmento.

ISE 2011 è anche l'edizione che consolida l'apertura della fiera a un pubblico sempre più eterogeneo. Se in passato la partecipazione era dominata da manager di alto livello, oggi cresce significativamente la presenza di ingegneri e tecnici, e questo spinge l'organizzazione ad ampliare l'offerta formativa e non solo: InfoComm e CEDIA, in questo contesto, propongono per la prima volta in questa edizione esami di certificazione direttamente in fiera.

### *Uno spazio di business*

Un altro elemento che contribuisce a rafforzare la dimensione commerciale e strategica della manifestazione è il programma Hosted Buyer. ISE lo introduce in questi anni con l'obiettivo di favorire connessioni concrete tra espositori e acquirenti qualificati. Prevede la selezione di decision maker con budget e progetti attivi, ai quali viene offerto un pacchetto che include viaggio, ospitalità e incontri mirati con le aziende espositrici più affini. Questo approccio permette agli espositori di entrare in contatto con potenziali clienti di alto profilo e ai buyer di vivere un'esperienza ottimizzata in termini di tempo e obiettivi. Il successo del programma - confermato dall'adesione convinta di aziende come Epson, Panasonic e Christie - è un



***Lo sapevi che...***
*Complice anche il celebre film Avatar, nel 2011 si apre il ciclo della visione in 3D e l'edizione di ISE di quell'anno segue il trend.*

***Un approfondimento di Sistemi Integrati sull'edizione 2011 di ISE.***




*Uno degli ingressi dell'Amsterdam RAI che, attraverso l'ampia scalinata, conduce all'area espositiva.*

segnale chiaro di quanto ISE non si limiti a offrire in modo indiretto occasioni di business - ogni fiera naturalmente le genera, attraendo espositori e potenziali clienti in uno stesso spazio - ma assuma un ruolo sempre più attivo nel generare valore concreto grazie a iniziative pensate per rendere l'incontro tra domanda e offerta il più efficace possibile.

«Ogni successo è solo il biglietto d'ingresso per un problema più difficile», dichiarava Mike Blackman citando Henry Kissinger (noto diplomatico e politologo del XX secolo), all'apertura dell'evento. Una premessa per sottolineare come, con ogni edizione, aumentino sia le aspettative dei visitatori, sia l'ambizione dell'organizzazione. Ma il successo di ISE 2011 è anche la conferma che l'industria AV, che ha ormai imboccato con decisione la strada della crescita globale, continua a riconoscere e premiare le scelte strategiche messe in campo dalla fiera.

### *ISE come osservatorio sul mercato*

Un altro elemento che ha contribuito nel tempo a definire la centralità di ISE nel panorama AV è la sua capacità di essere non solo vetrina tecnologica, ma anche spazio di confronto sui grandi temi che attraversano il settore. La fiera ha sempre affiancato all'area espositiva un ricco programma di eventi, forum e conferenze pensati per offrire contenuti di visione e anticipare le direzioni del mercato.

Un esempio di questo approccio è il Future Trends Summit, introdotto per la prima volta proprio nel 2011 da InfoComm. L'obiettivo era chiaro fin dal nome: offrire ai professionisti uno sguardo prospettico sui trend tecnologici e strategici destinati a influenzare l'industria AV negli anni successivi. Tra i temi affrontati in quell'edizione: la crescente pres-

**715 ESPOSITORI**
**26.500 VISITATORI UNICI**



*Ambiente immersivo realizzato con videowall alle pareti, al soffitto al pavimento.*

sione sullo spettro RF, la standardizzazione dei processi AV, la sostenibilità nei progetti tecnologici e l'ascesa del Building Information Modelling (BIM).

Negli anni, questa vocazione di ISE a essere anche uno spazio di analisi e visione strategica si rafforzerà sempre di più. Le iniziative dedicate ai temi emergenti e ai trend di mercato si moltiplicheranno, contribuendo a consolidare l'identità della fiera non solo come vetrina tecnologica, ma come punto di riferimento per capire dove sta andando l'intera industria AV.



***Lo sapevi che...***
*CEDIA, dal 2010 ad oggi, ha implementato una serie di aggiornamenti delle certificazioni erogate, tra cui "Electronic Systems Technician", ritirata diversi anni dopo.*

## FORMAZIONE

*Il programma formativo offerto da InfoComm International e da CEDIA nel corso di ISE 2011 ha visto un totale di trentasei corsi, con argomenti che spaziavano dall'Integrated Building Technology del futuro all'Audio Digital Signal Processing, dal video 3D all'IP per gli integratori, dalla fibra ottica nell'AV all'impronta di carbonio delle soluzioni audio video, solo per citare i più rilevanti.*

*Durante quell'edizione, iniziò a emergere con maggiore chiarezza il vero tratto distintivo dell'educational program della fiera, dato dallo sforzo degli organizzatori nel fornire versioni internazionali dei contenuti didattici proposti.*

*Frank Sheehan, allora veterano della formazione in seno a InfoComm, quell'anno spiegò che i partecipanti ai suoi corsi sarebbero stati introdotti al mondo del video digitale, acquisendo un sapere approfondito circa i principi di progettazione e le best practice a livello internazionale in tema di interfacciamento e implementazione dei sistemi video.*

*Per quanto riguardava, in particolare, l'implementazione, il pubblico presente - fece notare Sheehan - avrebbe compreso meglio l'importanza delle infrastrutture che supportano i sistemi video (come, ad esempio, il cablaggio strutturato) e l'impatto di queste sull'architettura dei siti.*

*E Peter Aylett, allora direttore dello sviluppo professionale di CEDIA, sottolineò l'importanza - mentre le economie europee cercavano affannosamente di emergere dalla recessione - di fornire, al pubblico di una fiera come ISE e al settore che essa rappresentava, strumenti formativi per riorganizzarsi, rifocalizzarsi e gettare le basi per la crescita futura.*

*Da qui l'idea di CEDIA di ideare un programma di seminari suddiviso tra sessioni gratuite di 45 minuti l'una e corsi a pagamento più lunghi e intensivi, di mezza giornata o di un'intera giornata.*

***Certificazioni e riconoscimenti***

*A ISE 2011 debuttò la certificazione base CEDIA ESCT (Tecnico di Sistemi Elettronici) in inglese, francese e spagnolo, a garanzia della qualità e della competenza dell'operatore. Infine quell'anno, durante la cerimonia dei CEDIA Awards organizzata in aprile a Londra, Laura Lazzerini Ingegnere Elettronico livornese, è stata premiata come "Migliore Tecnico dell'anno 2011", un riconoscimento per la prima volta assegnato a una professionista italiana.*

*Il percorso professionale di Laura in ambito domotico prende avvio nei primi anni Duemila, tra formazione specialistica e ricerca applicata al CNR di Pisa, dove aveva già collaborato per la tesi in Ingegneria Elettronica. Dal 2005 approfondisce progettazione e applicazioni domotiche attraverso corsi avanzati, punto di riferimento per molti professionisti toscani. Le esperienze maturate come Project Manager nel settore automotive con Ferrari, Maserati e Lamborghini, e successivamente nella progettazione elettrica ed elettronica per mega yacht Azimut Benetti, consolidano il suo profilo. Tra gli incarichi più rilevanti, la gestione della realizzazione e dello start-up dell'impianto domotico e di illuminazione del mega yacht Serene, della lunghezza di 134 metri, costruito da Fincantieri.*

## KEYNOTE

L'ISE conference del 2011, denominata DiSCO - acronimo di Digital Signage Conference - si tenne alla vigilia della fiera, esattamente il 31 gennaio 2011.

Frutto di una joint venture tra ISE, Invidis Consulting e l'Associazione di categoria OVAB Europe (ramo europeo della statunitense Out of Home Video Advertising Bureau), il nuovo evento, come spiegò Mike Blackman, intendeva ampliare la portata delle due DOOH Conference delle edizioni 2009 e 2010, per abbracciare alcune delle inedite applicazioni che, in quel periodo, stavano aprendo nuove opportunità di business, sia per i produttori che per i systems integrator.

Florian Rotberg, amministratore delegato di Invidis, osservando come l'ultimo anno avesse fatto registrare una crescita significativa in ambito DOOH e nel più ampio mercato del digital signage, sottolineò l'importanza di DiSCO nel contestualizzare tale crescita, grazie agli interventi di network specialist, content creators e business analyst.

Tra i numerosi relatori intervenuti, Andrew Wood, general manager dell'allora Al Barq Digital - azienda di soluzioni Digital Out Of Home con sede negli Emirati Arabi - portò il focus sul mercato del Middle East and North Africa (MENA), caratterizzato, in quella fase,



***Un accenno alla Digital Signage Conference del settembre 2011 a Monaco di Baviera.***

dal primo esordio del connubio DOOH e dispositivi mobile.

Mentre Lars Peters, direttore di ECE flatmedia, fornitore di servizi DOOH, analizzò le opportunità di business rappresentate in particolare dai centri commerciali.

Critico, invece, fu David Dalzell - fondatore di ONELAN, prematuramente scomparso nel 2013 - secondo il quale, sotto il profilo della trasmissione dei dati, in quegli anni esisteva una certa disomogeneità data dall'esistenza di differenti tipologie e dimensioni di reti che caratterizzavano i sistemi di digital signage. Ostacolo, a suo parere, superabile riducendo sostanzialmente il costo delle reti molto estese, ad esempio, riprogettando i televisori smart esistenti basati su DLNA (ovvero, in possesso della certificazione Digital Living Network Alliance, garanzia di condivisione di contenuti tra dispositivi diversi), affinché questi potessero essere gestiti in rete, e riconsiderando la crescente disponibilità della tecnologia "stream mirror" a basso costo, in grado di trasmettere la schermata di un dispositivo mobile su un display più grande.

Degno di nota anche l'intervento di Jose Alvaro Avalos, a quel tempo Retail & Digital Signage Director di Intel, che, per chi ancora nutriva dubbi sul potenziale di business rappresentato dal mondo del digital signage, rimarcò l'ingresso nel mercato di aziende della portata di Microsoft e della stessa Intel, ricordandone gli investimenti di cui queste si erano fatte carico per portarvi il proprio valore, tra cui l'Open Pluggable Specification (OPS), iniziativa di Intel per standardizzare la progettazione e lo sviluppo di sistemi di segnaletica digitale.



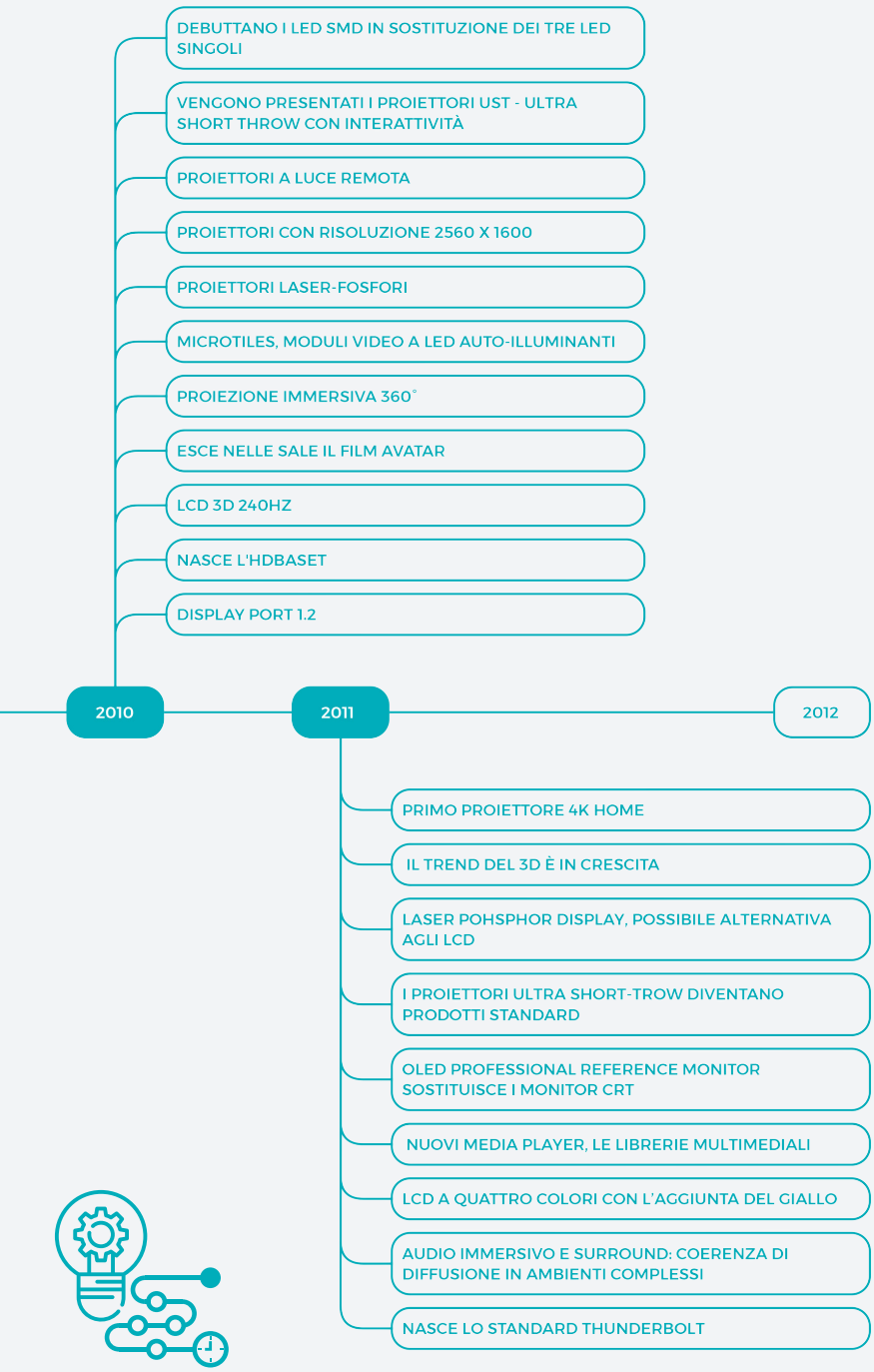
*Al centro Laura Lazzerini, a destra Wendy Griffiths, Direttore Esecutivo CEDIA Regione 1 e a sinistra Robert Hallam, Presidente CEDIA Regione 1. Sullo sfondo: One Mayfair di Londra, la location scelta per il CEDIA Awards 2011 dove Laura è stata premiata come 'Technician of the Year 2011'.*






*Florian Rotberg, Managing Director, Invidis Consulting*

*Quell'anno, la superficie netta espositiva della fiera raggiunge i 26.650 metri quadri, segnando il settimo anno consecutivo di espansione.*




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2010-2011.*

## ▶ TECNOLOGIE

Il 2011 è l'anno del 3D, grazie anche al film Avatar che si è dimostrato un game changer nell'industria cinematografica. L'industria AV vede l'opportunità di spingere sulla visualizzazione tridimensionale, espandendola da una nicchia - come la simulazione e la realtà virtuale - a un'audience più ampia. La quasi totalità dei display commercializzati, dai monitor professionali ai televisori, è LCD e deve supportare il 3D. Vengono presentati sistemi di visualizzazione con refresh sempre più elevati (almeno 120 Hz) e maggiore luminosità per garantire una buona qualità video in 3D.

La risoluzione è un altro aspetto importante con il 4K (UHD - 4096x2160 pixel), che inizia a diventare realtà dopo anni di sviluppo grazie anche al primo proiettore home. Si crea confusione sul termine 4K, utilizzato sia per la versione cinematografica DCI (da 4096x2160 pixel) sia per quella standardizzata da SMPTE (3840×2160 pixel), chiamata più correttamente "UHD".

### *Le ottiche UST per la videoproiezione*

Un'ulteriore spinta decisiva sul mercato della videoproiezione arriva dall'evoluzione degli obiettivi short-throw (ormai diventati "ultra-short throw") lanciati nel 2008. Il rapporto scende a 0,4, ben inferiore agli 1-1,2 delle lenti tradizionali, che obbliga a mantenere una certa distanza (ad esempio 1,2 metri per immagini di 1 metro di base) tra il proiettore e lo schermo, aumentandola ulteriormente per ottenere immagini più grandi. Con le nuove lenti, la distanza si accorcia notevolmente ampliando le possibilità di installazione e semplificandole. Per ora la soluzione è orientata sui proiettori con luminosità ridotte, ma il percorso evolutivo è ben avviato.

### *Quattron, l'LCD con il giallo in più*

Nell'ambito più commerciale, Sharp introduce un LCD con quattro colori (tecnologia proprietaria Quattron - RGBY) dove ai sotto-pixel RGB viene affiancato quello giallo (Y) per ottenere colori più vivi e realistici.

Kaleidescape presenta il media player, un dispositivo all-in-one sul quale si possono memorizzare file multimediali di vario tipo per distribuirli e riprodurli. In ambito audio, la ricerca verso l'immersività e la diffusione coerente, soprattutto di spazi complessi, è una delle direzioni che mostra le novità più interessanti. Bose presenta la piattaforma RoomMatch, un sistema progettato per ottenere un suono realistico in qualsiasi ambiente, indipendentemente dalle dimensioni. Ecler introduce Mimo88, la matrice digitale DSP.

### *La tecnologia touch amplia l'interazione*

I sistemi touch, un'altra tecnologia già esistente ma finora relegata a piccole nicchie, iniziano ad ampliare il proprio raggio d'azione. Si va dalle interfacce per i sistemi di controllo, con pannelli di piccole dimensioni, fino ai touch screen sui monitor LCD e schermi proiettati con proiettori short-throw.

Riguardo agli standard merita una menzione speciale Thunderbolt (tecnologia sviluppata da Intel e Apple), precursore della trasmissione video e dati ad alta velocità su un'unica interfaccia. ■

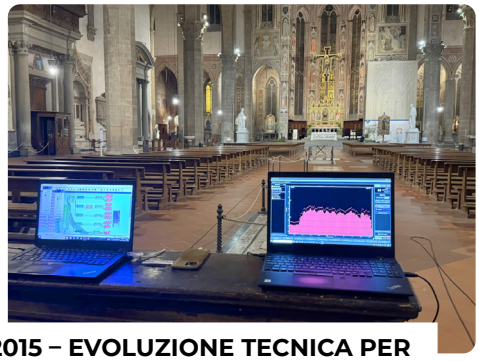
# ENERGY

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***energyaudio.it***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI ENERGY?**

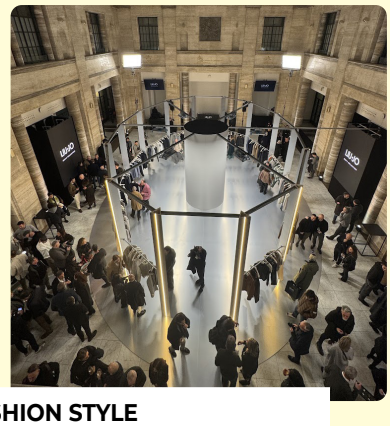
*Dal 1984, Energy è un punto di riferimento nel settore degli eventi e delle installazioni, dove fonde creatività, esperienza e precisione tecnica.*
*Fin dalla sua nascita, l'azienda toscana progetta e realizza produzioni in ambito aziendale, privato, moda, televisione e congressi, curando ogni dettaglio con assoluta dedizione.*
*Energy supporta il cliente dall'ideazione al debutto, trasformando ogni visione in un'esperienza elegante e immersiva, capace di valorizzare qualsiasi location, in Italia e all'estero. Oltre alla produzione, offre servizi tecnici d'eccellenza: installazione e gestione di impianti audio, video e luci e sistemi integrati. Garantisce soluzioni su misura, affidabilità e alti standard qualitativi, rendendo ogni progetto un evento unico, inimitabile e tecnologicamente all'avanguardia.*



**2015 – EVOLUZIONE TECNICA PER GRANDI INSTALLAZIONI**
Riorganizzazione interna per la gestione di progetti su larga scala, valorizzando il know-how aziendale fin dalle fasi preliminari e garantendo maggiore controllo e qualità esecutiva.

**2010 – EVENTI AZIENDALI**
Focus strategico sul settore corporate: progettazione completa, scenografie, impianti audio e soluzioni tecniche avanzate su misura, dedicate alla realizzazione di eventi aziendali di alto profilo.

**2006 – AUDIO PROFESSIONALE**
Progettazione e realizzazione di impianti di diffusione sonora professionale per installazioni AV, con l'impiego di tecnologie Bose Professional.



**2001 – FASHION STYLE**
Lancio di soluzioni tecniche avanzate – luci, audio e scenografie – per sfilate ed eventi dei più grandi fashion brand a livello internazionale, studiate dal concept alla realizzazione finale.

**1995 – TEATRO E TELEVISIONE**
Avvio delle produzioni teatrali e televisive complete, con gestione integrata di regia, riprese, luci, audio e post-produzione, assicurando soluzioni professionali su misura e un'elevata qualità tecnica finale.

**BASILICA DI SAN LORENZO** - *L'eccellenza tecnologica incontra la sacralità della Basilica fiorentina. Soluzioni su misura di Bose Professional per le volumetrie del sito: un design discreto che rispetta l'estetica e garantisce qualità e fedeltà sonora.*

**BASILICA DI SANTA CROCE** - *Nuovo impianto audio Bose Professional: soluzione moderna e non invasiva che valorizza l'acustica originale dell'edificio sacro fiorentino, assicurando un'impeccabile intelligibilità del parlato e una riproduzione musicale equilibrata e fedele.*

# 2012

Il mercato cambia ritmo, la tecnologia accelera: ISE 2012 riflette una fase di metamorfosi profonda del settore AV. In un contesto incerto ma ricco di opportunità, la fiera si afferma come spazio cruciale dove aggiornarsi, orientarsi e trovare risposte concrete al cambiamento.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 31 gennaio 2012*
*al 2 febbraio 2012*

## EVOLUZIONE DI ISE

L'edizione 2012 di Integrated Systems Europe (sede Amsterdam RAI) rappresenta un momento di svolta per la manifestazione, non solo per i numeri record — circa 31.400 visitatori unici, 825 espositori, 11 padiglioni occupati e 30.000 m² di superficie — ma soprattutto per il suo valore di interprete di mercato.

Vi è una consapevolezza crescente che il mercato stia cambiando passo e registrando trasformazioni profonde – più avanti un capitoletto dedicato – e che sia quindi necessario trovare dei luoghi di confronto per capire come non farsi travolgere da questa rapidità di trasformazione.

Tra i numerosi messaggi emersi nei giorni di fiera, uno risuona infatti con particolare forza: la tecnologia evolve ormai a una velocità che impone ai professionisti del settore di rivedere radicalmente le proprie abitudini di aggiornamento. «Bisogna iniziare, e anche in fretta, a proiettarsi nel futuro - ha affermato a questo proposito Bob Snyder, redattore capo di Channel Media Europe, durante il convegno InfoComm "Future Trends Summit" - Senza dubbio, l'aggiornamento è l'unica soluzione per adattarsi a un ritmo di cambiamento che sarà fuori controllo, perché cambieranno profondamente le strategie dei fornitori, cambieranno i prodotti, cambieranno di molto gli orientamenti dei clienti».

È su questo sfondo che ISE 2012 si consolida non solo come grande evento espositivo, ma come piattaforma di orientamento professionale, spazio strategico in cui osservare da vicino l'evoluzione in atto e attrezzarsi per affrontarla. È un aspetto che abbiamo già portato all'attenzione nelle scorse edizioni, ma possiamo indicare questo 2012 come un anno simbolicamente di passaggio da questo punto di vista, l'anno in cui questo ruolo di ISE diventa a tutti gli effetti di primo piano.

Sotto questo aspetto, un dato che fa da cartina di tornasole è l'affluenza che nel crescere si diversifica: accanto ai dirigenti d'azienda, cresce in maniera evidente la presenza di tecnici, system integrator e progettisti, che

## TREND

***Convergenza AV e IT***

*Stiamo assistendo a una trasformazione importante, per certi versi non del tutto nuova, ma oggi ormai chiaramente definita: il mondo dell'audiovisivo e quello dell'IT stanno convergendo in un unico grande mercato. Se dal punto di vista tecnologico questa integrazione era già in atto - basti pensare all'utilizzo di reti Ethernet TCP/IP per l'audio-video su IP, nelle sue diverse declinazioni, o ai sistemi di controllo progressivamente migrati verso architetture IP - oggi si compie un passaggio ulteriore e decisivo.*

*Il canale distributivo IT inizia infatti a guardare con crescente interesse all'AV, candidandosi a diventare uno degli snodi centrali per lo sviluppo futuro del settore. In questo scenario, il distributore tradizionalmente identificato come IT è destinato ad assumere un ruolo sempre più rilevante all'interno del mercato multimediale.*

***Contenuti multimediali in HTML***

*Anche la tecnologia diventa multimediale: l'HTML e l'ecosistema che lo circonda entrano a far parte dei contenuti, il digital signage si trasforma in una pagina web, aumentano dinamica e velocità e diventa più semplice distribuire contenuti. Audio e video vengono incapsulati in pagine dinamiche, consentendo una diffusione più capillare e una riduzione dei costi rispetto a sistemi completamente proprietari.*

*Un prodotto destinato a diventare iconico, e che rappresenta bene questo passaggio, è il ClickShare: la condivisione dei contenuti dai PC, fino a oggi legata a connessioni cablate e ai sistemi AV tradizionali, viene sostituita da una periferica wireless collegata via USB e basata su connessione Wi-Fi. Questi, insieme ad altri cambiamenti in atto, trasformeranno profondamente l'industria.*

***Un approfondimento di Sistemi Integrati sull'edizione 2012 di ISE.***



*L'Information Desk dell'Amsterdam RAI, punto di riferimento per i visitatori di ISE.*

scelgono di partecipare in prima persona a ISE proprio per le motivazioni appena citate.

Questo nuovo pubblico ha un impatto diretto sulla struttura stessa dell'evento. Per rispondere a questa evoluzione, CEDIA e InfoComm International potenziano l'offerta formativa: 14 i corsi proposti da CEDIA, con un numero di iscritti triplicato, e una presenza sempre più rilevante dei percorsi di certificazione professionale. La fiera diventa così a tutti gli effetti un punto di riferimento anche per chi cerca competenze, non solo contatti; uno spazio in cui si va per formarsi, aggiornarsi, confrontarsi, oltre che per fare business. L'atmosfera della fiera è in qualche modo nuova in questo 2012, si fa più densa di contenuti e prospettive.

### *Una metamorfosi rapida e profonda*

Il contesto in cui si svolge ISE 2012 è dunque quello di una metamorfosi profonda e accelerata. Le tecnologie avanzano rapidamente, i confini tra settori sfumano, i ruoli professionali si ridefiniscono. È un momento in cui tutto cambia, e cambia insieme: strumenti, competenze, modelli di servizio, aspettative dei clienti. Diamo concretezza a questa metamorfosi attraverso qualche highlight dei contenuti della fiera. Si noti quanto le tematiche siano tuttora rilevanti.

A emergere con forza nei dibattiti è, prima di tutto, la convergenza tra AV e IT. Non si tratta più di due mondi separati che si affiancano, ma di un'unica infrastruttura digitale che richiede interoperabilità, linguaggi comuni e nuove competenze. L'integratore AV è chiamato a parlare con l'IT manager, a comprendere la logica delle reti, a offrire soluzioni affidabili e sicure all'interno di architetture sempre più complesse.

Anche le Unified Communications si impongono come tema chiave. Videoconferenze, chat, sistemi di presenza e collaborazione iniziano a integrarsi davvero, superando la logica dell'applicazione isolata. Rendere possibile una comunicazione fluida e continua, indipendentemente da dove ci si trovi o dal dispositivo utilizzato, è ormai una priorità concreta, ancora frenata da ostacoli di standardizzazione e compatibilità. Il mercato, però, chiede soluzioni unificate, semplici e trasparenti.

Il cloud, a sua volta, è al centro dell'attenzione: lo si guarda con entusiasmo e diffidenza, con fiducia ma con molti interrogativi aperti. È chiaro che le sue potenzialità sono enormi,

**825 ESPOSITORI**
**31.400 VISITATORI UNICI**

***Lo sapevi che...***
*Nel 2012 Integrated Systems Russia ha raddoppiato i suoi spazi al Moscow Expocentre. L'evento, nato nel 2007, ha ampliato l'area espositiva con un secondo padiglione, confermando la crescita del mercato AV anche nella Federazione Russa.*

## FORMAZIONE

*I corsi CEDIA dell'edizione 2012 hanno introdotto concetti nuovi, che abbinavano alle tecnologie disponibili i trend emergenti, in un'ottica di miglioramento e di risoluzione di problematiche che, fino a quel momento, avevano rappresentato - per gli installatori - un investimento non indifferente. La sempre maggiore integrazione di sistemi veniva perseguita tramite l'interoperabilità tra diversi standard quali IP, DLNA, Wi-Fi, ZigBee, Z-Wave, HomePlug AV e nuovi tipi di interfacce che avrebbero portato a fare sempre minore uso di dispositivi di comando e controllo dedicati. Nei corsi CEDIA, quell'anno, si iniziava a parlare di dispositivi e servizi di controllo web-based, con sempre minore impiego, invece, di interfacce e protocolli di tipo IR o RS232. E non mancavano gli accenni alle reti di telefonia 4G e al 4G LTE.*

*Inoltre, dopo il successo del suo debutto durante ISE 2011, CEDIA organizzò un altro evento (in inglese, francese e spagnolo) sull'erogazione della certificazione Electronic Systems Certified Technician (EST), la certificazione tecnica di base per il settore.*

*Ricordiamo che la formazione CEDIA, già in quegli anni, offriva un programma di certificazione strutturato, che consentiva ai professionisti di soddisfare gli standard d'esame su quattro livelli riconosciuti dal settore e di qualificarsi come "professionisti certificati CEDIA".*

***Corsi CEDIA in italiano***

*Sempre in tema di formazione, nel 2012, ma a ottobre, nell'ambito degli eventi formativi italiani, CEDIA ha organizzato - in provincia di Milano (Cavenago) - due giorni ricchi di corsi di formazione dedicati alla Custom Installation, oltre agli esami per il conseguimento della certificazione EST.*

*Un impegno voluto dall'Associazione e richiesto dai membri italiani (tra cui Laura Lazzerini, dal 2012 membro del consiglio direttivo di CEDIA) per proseguire un percorso iniziato da tempo, che ha visto, negli anni, un interessamento crescente da parte degli operatori del settore nel nostro paese. Tornando alle certificazioni professionali, anche InfoComm offrì la possibilità di sostenere gli esami di Certified Technology Specialist (CTS) presso la fiera, a partire dalla più generica CTS alla CTS-D (Design), specifica per la progettazione di sistemi AV, e alla CTS-I (Installation), tutte accreditate a livello internazionale, secondo la norma ISO/IEC 17024.*

*Interessante, durante quell'edizione della fiera, anche il convegno gestito da InfoComm dal titolo "Future Trends Summit", una full immersion di incontri e seminari svoltasi il giorno prima dell'apertura della manifestazione. Tra i temi sotto la lente, anche il mondo dei display, evidenziando gli aspetti tecnici che, allora, caratterizzavano i prodotti di ultima generazione e prospettando gli sviluppi che avrebbe avuto questo segmento di mercato negli anni a venire.*



*Gerhard Schulz, senior VP Central Europe di Ingram Micro.*

ma permangono ostacoli tecnici e commerciali: come garantire la qualità del servizio? Come monetizzarlo? Come tradurlo in valore aggiunto per i clienti?

Sul versante più visivo e comunicativo, il digital signage mostra di aver raggiunto un nuovo livello di maturità; ora si presenta come un sistema integrato, non più solo come supporto visivo: touchpoint interattivi, contenuti dinamici, realtà aumentata, personalizzazione e analytics. Tecnologie come HTML5, Android ed e-paper anticipano un futuro in cui lo schermo non è solo display, ma interfaccia attiva dell'esperienza.




Sono solo alcuni esempi significativi per dire che i temi di questi anni e che animano questa edizione esprimono, ciascuno a proprio modo, trend destinati a radicarsi e a generare trasformazioni profonde nel lungo periodo. Ecco perché l'aggiornamento non è più un'opzione, ma una strategia, ed ecco perché ISE si consacra come luogo cruciale per orientarsi, studiare le traiettorie del mercato, apprendere nuove competenze. L'affermazione della fiera come luogo di aggiornamento permanente - attraverso corsi, certificazioni, conferenze, dibattiti - risponde a un'esigenza profonda del settore: capire dove andare, e farlo prima degli altri.

## KEYNOTE

Il 2012 fu l'anno del primo keynote address ufficiale di ISE. Intitolato "Blue print for business growth in the digital age: from volume to value and beyond into verticals", fu affidato a Gerhard Schulz - allora senior VP Central Europe di Ingram Micro, distributore statunitense di prodotti e servizi IT - e si svolse il 30 gennaio 2012, alla vigilia della fiera.

Completamente incentrato sulle sfide che, in quegli anni, la transizione dall'analogico al digitale iniziava a porre alle aziende, il discorso programmatico di Schulz intese portare al pubblico l'esperienza diretta di Ingram Micro quale esempio di quella spinta evolutiva che tante realtà (comprese quelle del settore AV), in quella fase, avvertivano e che segnava il passaggio dalla rivendita di "prodotti" alla fornitura di "soluzioni" complete, introducendo, all'epoca, il concetto di "integrazione" di sistemi diversi.

Il fatto che le tecnologie digitali stessero, ormai, penetrando ogni aspetto del vivere quotidiano - secondo Schulz - apriva a un futuro in cui l'integrazione dei sistemi sarebbe divenuta, in ogni comparto, la nuova chiave di volta del business.

Egli illustrò il modo in cui integratori AV e distributori IT avrebbero potuto trovare punti di incontro e lavorare insieme, in vista di un futuro sempre più interconnesso.

Commentando il keynote di Gerhard Schulz, Mike Blackman - managing director di ISE - evidenziò come i suoi contenuti, in realtà, andassero ben oltre i cambiamenti tecnologici imposti dalla trasformazione digitale, per divenire una sorta di "guida" su come trarre il meglio dalla convergenza AV-IT negli anni a venire, destinata a tutti i segmenti del mercato AV che ISE rappresentava.

Ma, oltre al suo primo keynote, ISE 2012 vide svolgersi anche il secondo appuntamento con la Digital Signage Conference (DiSCO).

Organizzata sempre da Integrated Systems Events in partnership con invidis consulting e l'Associazione di categoria OVAB Europe, la conference DiSCO quell'anno si focalizzò sulle opportunità di business offerte dalla vendita al dettaglio, anziché sul più ampio mercato DOOH, dando, inoltre, ampio spazio alle tecnologie che avrebbero, da lì a poco tempo, cambiato il mercato del digital signage, tra cui la quinta versione del linguaggio di formattazione HTML (HTML5), il sistema operativo per dispositivi mobili Android e l'e-paper (in inglese "electronic paper").

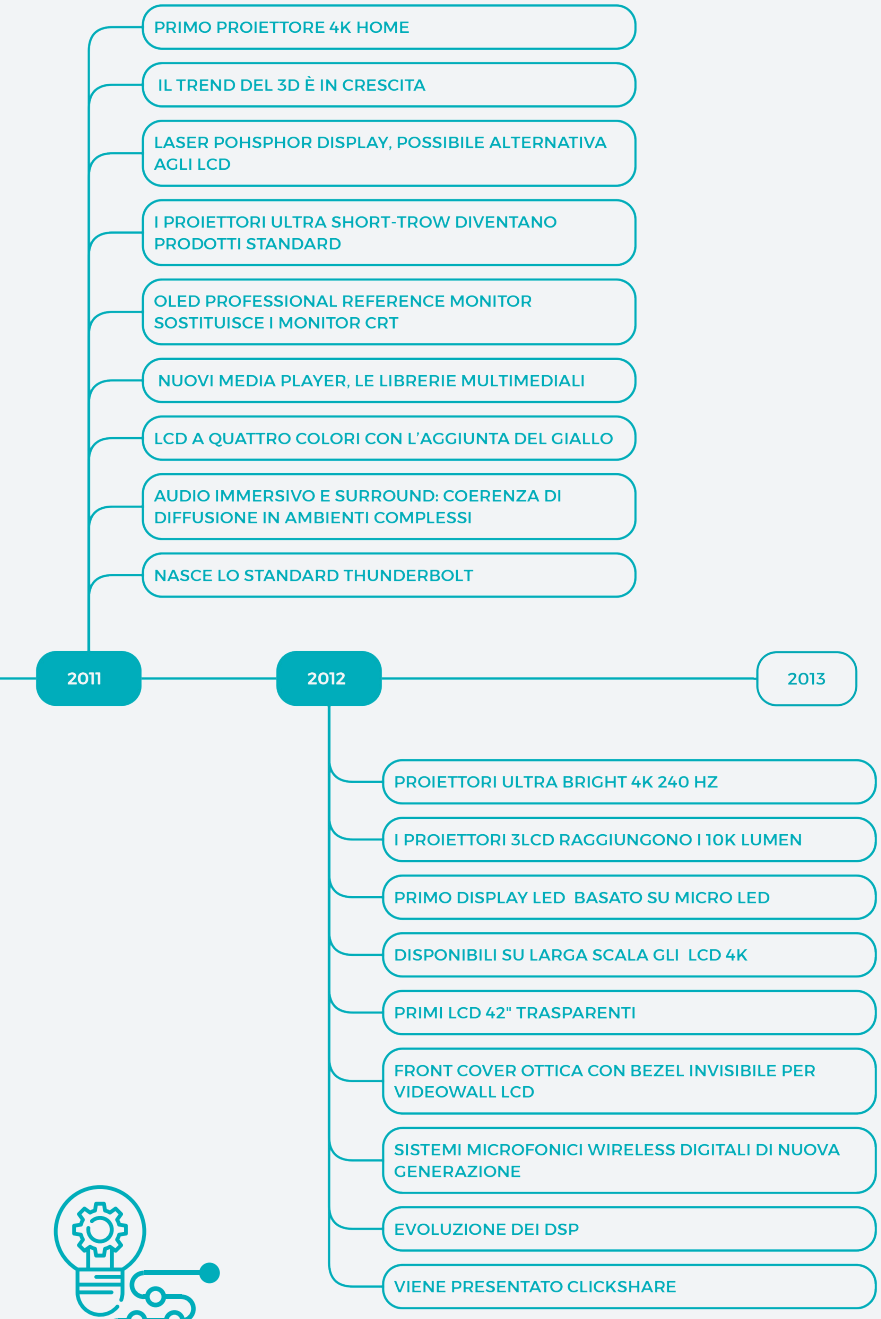
A tenere, in quell'edizione, il discorso centrale in seno alla Digital Signage Conference, fu Florian Rotberg, amministratore delegato di invidis consulting. Particolarmente interessante fu la sua osservazione relativa al modo in cui la segnaletica digitale stava cambiando abitudini e comportamenti dei consumatori all'interno dei punti vendita, consentendo loro di servirsi da soli, di avere accesso ai prodotti presenti sugli scaffali e di ottenere facilmente informazioni dettagliate sugli articoli.







*Dall'alto: un'installazione immersiva in configurazione videowall, con schermi touchscreen disposti in modo non convenzionale; una proiezione su superficie sferica progettata per simulare un effetto stereoscopico e, più sotto, un ambiente immersivo realizzato con pareti di ledwall. Da notare il pavimento a specchio, che ne amplifica l'immersività.*




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2011-2012.*

## ▶ TECNOLOGIE

Abbiamo lasciato il 2011 con una forte spinta della videoproiezione legata al cinema. La digitalizzazione è in atto e la ricerca tecnologica introduce novità interessanti, per ora concentrate soprattutto nel mondo delle sale, ma destinate a una diffusione più ampia.

Il 3D si conferma un importante terreno di evoluzione e richiede due elementi fondamentali per garantire una qualità soddisfacente: maggiore luminosità, penalizzata dall'uso degli occhialini, e frame rate elevati, soprattutto nelle soluzioni ad alternate image con occhialini attivi. Appaiono così i primi videoproiettori ad alta luminosità con refresh a 240 Hz. Nello stesso ambito, Epson introduce un proiettore 3LCD da 10.000 lumen, contribuendo a ridefinire il posizionamento di questa tecnologia. Casio propone la gamma Green Slim, videoproiettori da 3.000 lumen con sorgente ibrida laser/LED senza lampada al mercurio. Panasonic annuncia il PT-DZ21K, proiettore 3-chip DLP da 20.000 lumen compatto e leggero per la sua categoria, destinato a riscuotere un successo importante.

### *Condivisione wireless dei contenuti*

Barco presenta ClickShare, destinato a diventare un'icona: un sistema di condivisione wireless che consente di trasferire contenuti dal computer al display con un semplice click, senza connessioni cablate. Si affermerà rapidamente come standard di mercato.

### *Immagini di qualità ed effetto wow*

Anche Sony presenta una soluzione ancora prototipale ma destinata a influenzare il mercato dei display LED: Crystal LED Display, uno schermo Full HD da 55" basato su LED microscopici montati su un substrato nero per aumentare il contrasto percepito. Il prototipo anticipa l'evoluzione verso LED sempre più compatti e troverà uno sviluppo successivo nelle soluzioni modulari CLEDIS.

Nel settore LCD emergono novità rilevanti come gli schermi UHD: da un mercato limitato a pochi modelli 4K DCI si passa a soluzioni più accessibili in risoluzione UHD. Interessanti anche gli LCD trasparenti, soprattutto per applicazioni di digital signage.

L'uso di moduli LCD a cornice sottile per videowall è in crescita, anche se lo spessore di circa 7 mm resta ancora percepibile. Sul fronte dei display multitouch si afferma Sharp con il PN-L702B da 70 pollici, modello che anticipa la famiglia Big Pad.

### *Videoconferenza IP*

Altro ambito in forte sviluppo è la videoconferenza: accanto a brand consolidati come Cisco e Polycom emergono player come Lifesize, con soluzioni basate su IP.

In ambito audio, si segnala Sennheiser con il Digital 9000 Wireless System, sistema microfonico wireless digitale capace di trasmettere audio non compresso in modalità HD e progettato per garantire la massima qualità sonora. Shure propone Axient, sistema wireless con gestione avanzata dello spettro e ridondanza RF. Biamp introduce Tesira, una piattaforma DSP e networked audio che diventerà un punto di riferimento negli anni a venire.

# SERVICE 2 SERVICE

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***service2service.it***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI SERVICE 2 SERVICE?**

*Tutto ha inizio nel 2006 quando il fondatore Antonio Italiani, forte di una lunga esperienza come agente Bose per il Centro Italia, decide di integrare il solido know-how del settore audio con quello video, focalizzandosi progressivamente sulla videoproiezione professionale.*
*Nasce così Nuove Vie, realtà specializzata nella vendita, nel noleggio e nella riparazione di videoproiettori. La visione si rivela vincente: il mercato risponde con entusiasmo e l'investimento dà presto i suoi frutti. Diventa quindi naturale strutturare l'attività in due società distinte: la Service 2 Service Srl, dedicata al mercato rental e alle installazioni per professionisti, e la IC Videopro Srl, focalizzata sulla vendita e sulla consulenza progettuale.*
*Oggi, alla guida del gruppo, succede ad Antonio Italiani il figlio Iron.*

**2006 – FONDAZIONE DI NUOVE VIE**
Antonio Italiani crea la società Nuove Vie, una realtà pionieristica nel settore video, specializzata in vendita, noleggio e riparazione di videoproiettori professionali di alta gamma.

**2009 – NASCITA DI SERVICE 2 SERVICE**
Si costituisce l'azienda Service 2 Service per presidiare più efficacemente il mercato rental e installativo attraverso soluzioni video d'eccellenza e tecnologie all'avanguardia per eventi e videomapping.

Service to Service

**2010 – DEBUTTO DI IC VIDEOPRO**
Nasce IC Videopro, società focalizzata sulla vendita di elettronica video, videoproiezione professionale e consulenza. La società consolida il proprio debutto acquisendo la distribuzione dei marchi Sanyo, Canon, Optoma e Barco e sviluppando un rapporto privilegiato con Epson.

icvideopro

**2016 – CRESCITA E CONSOLIDAMENTO**
Entrambe le società espandono quote di mercato e organico, operando in sinergia per affermarsi come punto di riferimento nazionale e internazionale nel settore della videoproiezione professionale.

**2021 – INNOVAZIONE POST-PANDEMIA**
La pandemia accelera nuove competenze: consulenza tecnica, customer care e collaborazioni creative. Nascono così lo showroom permanente, l'aula formazione e il laboratorio per videoproiettori e Led.



**FARNESINA DIGITAL ART EXPERIENCE** - *La creatività di 14 studi italiani di arte digitale illumina il Ministero degli Esteri. Un evento unico, nato dalla sinergia tra il Ministero e il Bright Festival di Firenze, polo dell'innovazione tecnologica.*

**VAN GOGH, IL SOGNO** - *Mostra immersiva itinerante in Sud America che fa rivivere le opere del Maestro olandese. Un'esperienza sensoriale unica, nata da un'idea del direttore creativo Stefano Fake Fomasi (The Fake Factory) e prodotta da Lucas Capalbo.*



# 2013

La decima edizione sancisce una svolta: il settore AV non è più solo una somma di tecnologie, ma un intreccio di sistemi e funzioni integrate. La fiera lo riflette: le novità di prodotto convivono con una nuova centralità dei temi legati agli ecosistemi digitali e agli spazi intelligenti.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 29 al 31 gennaio 2013*

## EVOLUZIONE DI ISE

Integrated Systems Europe compie dieci anni. La sede è sempre Amsterdam RAI. Questa edizione, che corrisponde a un compleanno importante per la fiera, può anche essere considerata un punto di svolta nella narrazione dell'industria AV: osservando il programma di ISE è ormai evidente che, in modo chiaro e diffuso, al centro del dibattito non ci sono solo le evoluzioni tecnologiche, ma anche - e soprattutto - la costruzione di ecosistemi tecnologici complessi. Un passaggio cruciale, chiaramente maturato negli anni, che segna l'inizio di una nuova fase per il settore: quella degli ecosistemi digitali; si parla sempre meno di tecnologie singole, sempre più di sistemi integrati e interconnessi.

### *Le due anime della fiera*

Lo dimostrano le due anime della fiera. Da una parte resta quella tradizionale e immancabile dell'innovazione di prodotto, rappresentata da eventi come il debutto quest'anno del Megapixel Summit, che porta l'attenzione su temi d'avanguardia come l'ultra-risoluzione, i videowall intelligenti, le superfici immersive. Dall'altra, la crescente attenzione verso l'integrazione dei sistemi e l'evoluzione degli spazi digitali, ben sintetizzata dalla nascita della Smart Building Conference, evento pre-fiera che dà il là all'edizione e segna l'ingresso ufficiale di ISE nel mondo dell'edilizia intelligente, della building automation e dell'Internet of Things.

È questa conferenza, organizzata in collaborazione con AVIXA e CEDIA, a raccogliere con più chiarezza il cambio di paradigma: fin dalle sue prime edizioni, infatti, la Smart Building Conference esplora l'intersezione tra AV, IT, architettura, efficienza energetica e controllo digitale. Non più compartimenti separati, ma un unico ecosistema operativo, in cui progettisti, integratori, vendor e investitori si confrontano sul modo in cui le tecnologie interagiscono tra loro per costruire ambienti intelligenti: smart home, smart office, smart city.

Il tutto si svolge in una cornice sempre più ampia e strutturata: 12 padiglioni occupati, una superficie espositiva che supera i 34.000 metri quadrati, 894 espositori presenti (di cui 200 al debutto), e un'affluenza record di circa 34.900 visitatori unici. Anche la partecipazione italiana conferma la tendenza positiva, con 1.746 operatori accreditati. Segnali inequivocabili di una fiera che non solo cresce nei numeri, ma accoglie con lucidità la trasformazione del settore che rappresenta.




*L'ingresso della fiera in questa decima edizione.*

***Focus sulla Smart Building Conference 2013, organizzata a Londra.***




***Si confermano i tratti identitari***

E poi, in questo suo decimo compleanno, ISE conferma anche tutti quei tratti che nel tempo ne hanno definito la forza e il riconoscimento internazionale. Tratti che non sono cambiati, ma che si sono consolidati e arricchiti nel segno della continuità.

Primo. Una fiera riconosciuta come punto di riferimento globale, che continua a crescere in attrattività, con una presenza internazionale sempre più ampia e qualificata. L'ampliamento dei padiglioni, l'aumento costante degli espositori e la varietà del pubblico dimostrano quanto ISE sia ormai percepita non solo come evento commerciale, ma come appuntamento strategico per l'intero settore AV.

Secondo. Una cultura della formazione che si rafforza e si struttura, grazie all'impegno costante di CEDIA e InfoComm International. I programmi formativi, le certificazioni professionali, i momenti di confronto tecnico fanno dell'Educational Zone un vero cuore pulsante della fiera: un luogo per apprendere, aggiornarsi, professionalizzarsi.

Terzo. Un profilo di visitatori sempre più evoluto, che va ben oltre il classico buyer: system integrator, progettisti, tecnici, innovatori digitali partecipano a ISE non solo per puro business, ma per intercettare tendenze, comprendere dinamiche trasversali, costruire visioni operative.

Quarto. Un dialogo continuo tra innovazione tecnologica e visione di mercato, che trova espressione in eventi come il Future Trends Summit, giunto alla sua terza edizione, e che si pone come bussola per leggere le direzioni di sviluppo dell'integrazione digitale: dagli spazi collaborativi all'ibridazione tra AV e IT, fino alla mobilità intelligente e al workplace flessibile.

*Sopra: l'ingresso principale dell'Amsterdam RAI. Sotto: Mike Blackman con alcuni membri del board di CEDIA e InfoComm International.*

***894 ESPOSITORI***
***34.900 VISITATORI UNICI***



## ▶ FORMAZIONE

*Il programma formativo del 2013 di InfoComm International include anche il noto "Future Trends Summit", che offre una visione complessiva dello sviluppo tecnologico atteso negli anni successivi, evidenziando bisogni e potenzialità delle aziende e delineando la direzione del settore.*

*Tra i temi più rilevanti emergono l'interattività e l'integrazione dei sistemi, ambiti destinati a generare benefici concreti per imprese, mondo educational e settore sanitario.*

*L'InfoComm University propone venticinque nuove sessioni su temi tecnici: dall'HDBaseT alla verifica delle prestazioni dei sistemi AV fino all'impostazione del guadagno audio, a conferma della crescente attenzione verso l'audio professionale.*

*Oltre ai corsi, InfoComm offre la possibilità di sostenere in fiera gli esami per le certificazioni Certified Technology Specialist (CTS), dalla CTS generale alle specializzazioni CTS-D (Design) e CTS-I (Installation).*

***L'area "Education Zone"***

*In questa inedita area, creata da CEDIA per svolgere il proprio programma formativo, si tennero convegni e seminari focalizzati, in special modo, sulle reti wireless e, più in particolare, sulle tecnologie IPv6 e RFID che si stavano diffondendo su larga scala in quegli anni.*

*I corsi CEDIA analizzarono la tecnologia wireless da diversi punti di vista come, ad esempio, il vasto spettro delle applicazioni disponibili, la sicurezza di questo tipo di reti e la valutazione del business case nel proporre ai clienti tale soluzione.*

*Ai percorsi tecnici furono affiancati alcuni corsi commerciali, in modo da fornire agli integratori alcuni validi strumenti per incrementare il proprio business. Sempre con riferimento al mondo wireless, alcuni corsi trattarono in modo dettagliato argomenti correlati ai telefoni cellulari e ai tablet - intesi come strumenti di comando e di controllo dei sistemi residenziali - oltre al tema del retrofit delle installazioni già esistenti, con particolare attenzione alle soluzioni che escludevano l'aggiunta di ulteriori cablaggi.*

*Riguardo, nello specifico, al retrofit, ISE 2013 rappresentò la piattaforma ideale per introdurre il concetto di maggiore ottimizzazione e di risparmio energetico.*

*Infine, anche CEDIA si attivò per permettere ai propri membri di sostenere gli esami in fiera, per l'ottenimento delle certificazioni di Electronic Systems Certified Technician (ESC-T), Electronic Systems Certified Designer (ESC-D) ed Electronic Systems Certified Networking Specialist (ESC-N).*

***CEDIA in Italia***

*Ricordiamo anche l'intensa attività, quell'anno, dell'Associazione in Italia (dove vi fu un importante aumento delle aziende associate), dal Connect with CEDIA (tenutosi a Roma a giugno 2013) ai numerosi corsi di formazione, passando anche dalle fiere di settore.*

*In particolare, all'evento romano presero parte circa un centinaio di professionisti, i quali ebbero modo, insieme agli affiliati, di avviare un contatto diretto con l'organizzazione.*

*Da Roma a Milano, dove a ottobre CEDIA fu presente con un proprio stand a Made Expo 2013, una delle manifestazioni più importanti nel panorama europeo dell'architettura, del design e dell'edilizia.*

***Guarda il video di Marco Tempest, cyber illusionista e mago digitale.***

***I bilanci del decimo compleanno***

Il decimo compleanno è anche l'anno dei bilanci. Torniamo con Blackman a riflettere sul ruolo della fiera e sulla sua storia. C'è qualcosa che, con il senno di poi, avrebbe potuto fare diversamente? «In effetti no, ogni passaggio ha avuto un suo senso. Ho vissuto tutto come un'evoluzione - racconta - Anche il lancio a Ginevra, per quanto siamo stati là solo per un'edizione, non è stato veramente un errore. Non era il posto giusto per la fiera, ma d'altro canto ha aiutato esordire lì perché ha mantenuto la fiera neutrale. Se lo avessimo lanciato in Germania, Francia o Regno Unito, probabilmente sarebbe stata vista come una manifestazione tedesca, francese o britannica. Quindi, anche se non ci ha aiutato nello sviluppo della fiera, in realtà ci ha aiutato a mantenerla come un evento multinazionale. Da tutto ciò che abbiamo fatto, nel bene o nel male, abbiamo imparato qualcosa».

D'altra parte, la crescita di ISE è stata finora sostanzialmente una linea retta, che si guardi al numero di visitatori, al numero di espositori o allo spazio espositivo. Tutto sempre in crescita. Certo, mancava nel panorama del mercato AV una fiera con le caratteristiche di ISE, e questo contesto favorevole ha avuto la sua parte. Ma viene da domandarsi quale possa essere la chiave del successo sul piano dell'approccio al lavoro del team di ISE, se ci sono stati degli elementi chiave che hanno favorito una crescita così regolare. «Abbiamo ascoltato ciò che dicevano i nostri espositori e visitatori e abbiamo dato loro ciò che volevano - dice Blackman - I partecipanti aumentavano perché davamo loro i giusti espositori, e viceversa, e alla fine il circolo virtuoso ha funzionato, senza che sia chiaro chi per primo, se partecipanti o espositori, abbia favorito la crescita, un po' come nella storia "dell'uovo e della gallina" - ironizza Blackman, che

***Un approfondimento di Sistemi Integrati sull'edizione 2013 di ISE.***

prosegue - Per capire le esigenze dei clienti abbiamo dei comitati consultivi per ciascun settore tecnologico della fiera. Li ascoltiamo, cerchiamo di capire che target stanno cercando di raggiungere e cosa dobbiamo cambiare per consentire loro di presentarsi nel migliore dei modi e metterli nelle condizioni di offrire l'esperienza che desiderano».



*Uno spaccato della fiera in un angolo dedicato alle applicazioni nel settore education.*

## ▶ KEYNOTE

Tenuto alla vigilia della fiera da un cyber illusionista di fama mondiale, Marco Tempest, il keynote di apertura dell'edizione 2013 di ISE si è distinto per l'originalità dei suoi contenuti.

Svizzero di origine, ma ormai stabile a New York, Tempest - lo ricordiamo - è noto per essere un "mago digitale", capace di incantare il pubblico con le sue magie multimediali, fatte di tecnologie interattive e immagini generate al computer.

Intitolato "Inventing the impossible", il suo keynote, all'epoca, si focalizzò sull'utilizzo dell'illusione come strumento creativo, in grado di dare vita a scenari solo apparentemente impossibili, attraverso i quali poter arrivare a fare previsioni sulle tendenze future.

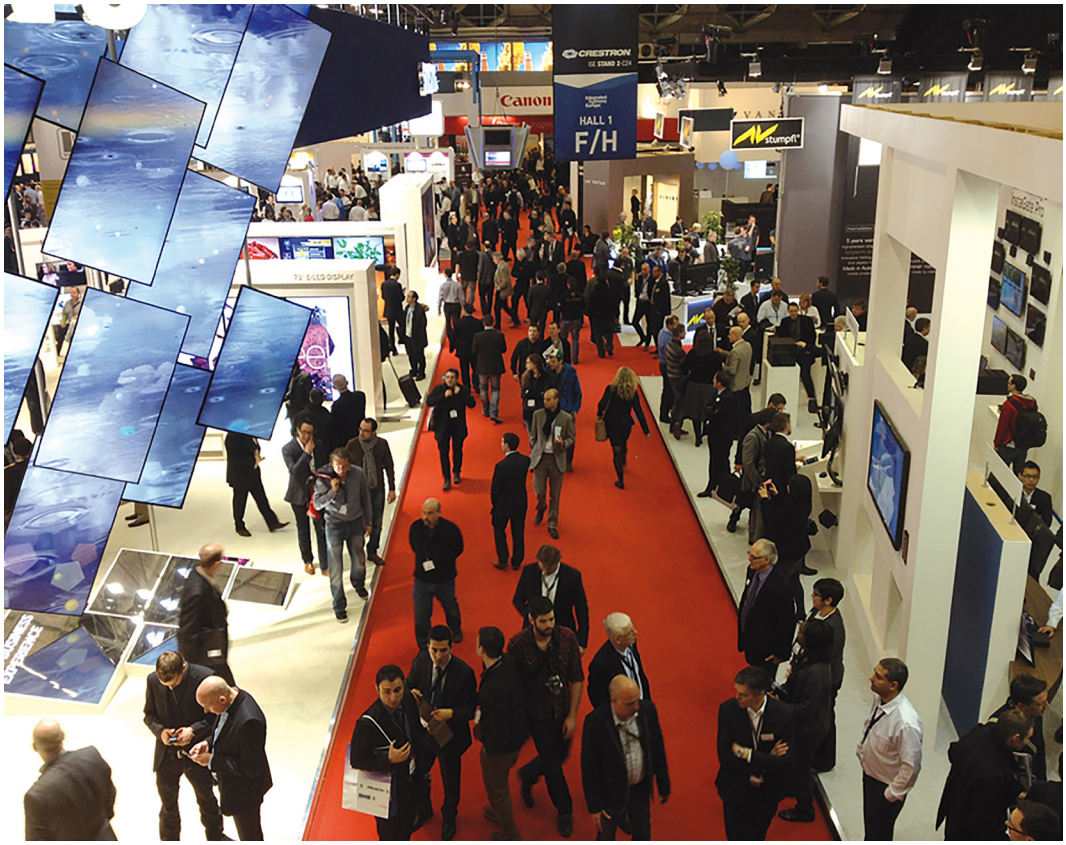
Secondo Mike Blackman - Managing Director di ISE - la presenza, in fiera di un professionista come Marco Tempest, che mescola sapientemente mondo digitale e illusionismo, si adattava perfettamente al panorama tecnologico di quel periodo, segnato dal progredire delle tecnologie che abilitavano le operazioni da remoto, nonché dall'esplosione dei social media, con tutti gli impatti che questo comportava, in particolare, in termini di interazione col pubblico. Insomma, un nuovo modo di comunicare, con i suoi "illusionismi", si stava affacciando al settore che la fiera rappresentava.

Il mago digitale dimostrò che il saper sfruttare questo trend in modo intelligente e creativo - ad esempio, compiendo scelte e applicando strategie mai osate prima - poteva davvero consentire alle aziende di "inventare l'impossibile".

Ma cos'era l'impossibile, riferito ai prodotti esposti a ISE 2013? La telepresenza, che "illude" in merito alla presenza di qualcuno nella



*Marco Tempest, cyber illusionista che ha tenuto il keynote di apertura di ISE 2013.*




*La crescita degli espositori è da attribuire a un circolo virtuoso: più offerta attirava visitatori, e più visitatori generavano nuova offerta.*



*In questa foto e in quelle sotto: soluzioni esposte in fiera e visitatori intenti a sperimentare le tecnologie.*

nostra stessa stanza, quando, invece, questo si trova distante centinaia di chilometri; la soluzione di digital signage che crea una customer experience molto coinvolgente o il sistema domotico che gestisce il proprio ambiente domestico mentre si è al lavoro. Tutto ciò poteva sembrare, a quel tempo una "magia".

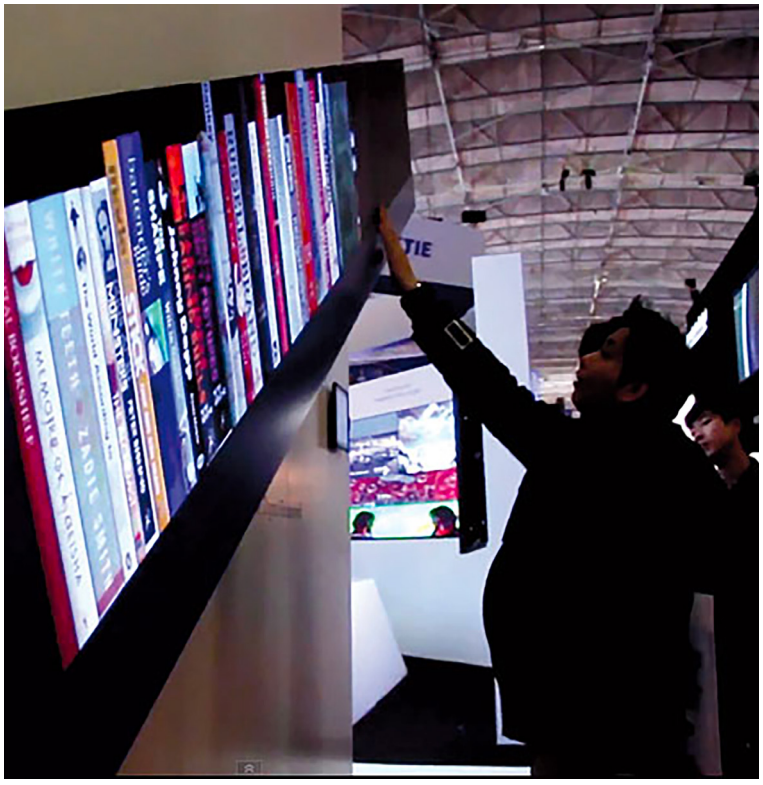
Un passaggio del discorso sottolineato con particolare enfasi dal cyber illusionista, ha riguardato proprio la distinzione - secondo Tempest assai sfumata - tra ciò che è magia e ciò che è tecnologia AV all'avanguardia.

In particolare, ispirato dalla massima dell'autore di fantascienza, inventore e futurologo inglese, Arthur C. Clarke, vissuto nel Novecento ("Qualsiasi tecnologia sufficientemente avanzata è indistinguibile dalla magia"), egli illustrò come la tecnologia audio video potesse creare una magia propria. E lo fece attraverso un'animazione divertente che, grazie ad alcuni sensori e a un proiettore, riuscì a trasformare una tela bianca nello storyboard di un progetto.

A proposito di Clarke, ricordiamo che, in suo onore, l'orbita geostazionaria della Terra è stata chiamata "Fascia di Clarke": egli, infatti, fu il primo a ipotizzare l'utilizzo dell'orbita geostazionaria per i satelliti dedicati alle telecomunicazioni.

***Lo sapevi che...***
*La Smart Building Conference 2013, joint venture di InfoComm e CEDIA, si focalizzò sugli edifici residenziali e commerciali, con approfondimenti sulla smart energy per il mercato residenziale e sui trend tecnologici del mercato commerciale.*





## TECNOLOGIE

La tecnologia LCD è ormai dominante nella realizzazione di display direct view e la sua evoluzione si concentra soprattutto sull'aumento della risoluzione. I monitor in formato UHD sono stabilmente presenti nelle line-up di molti produttori, segno di uno standard ormai consolidato.

***Display LCD oltre i 100 pollici***

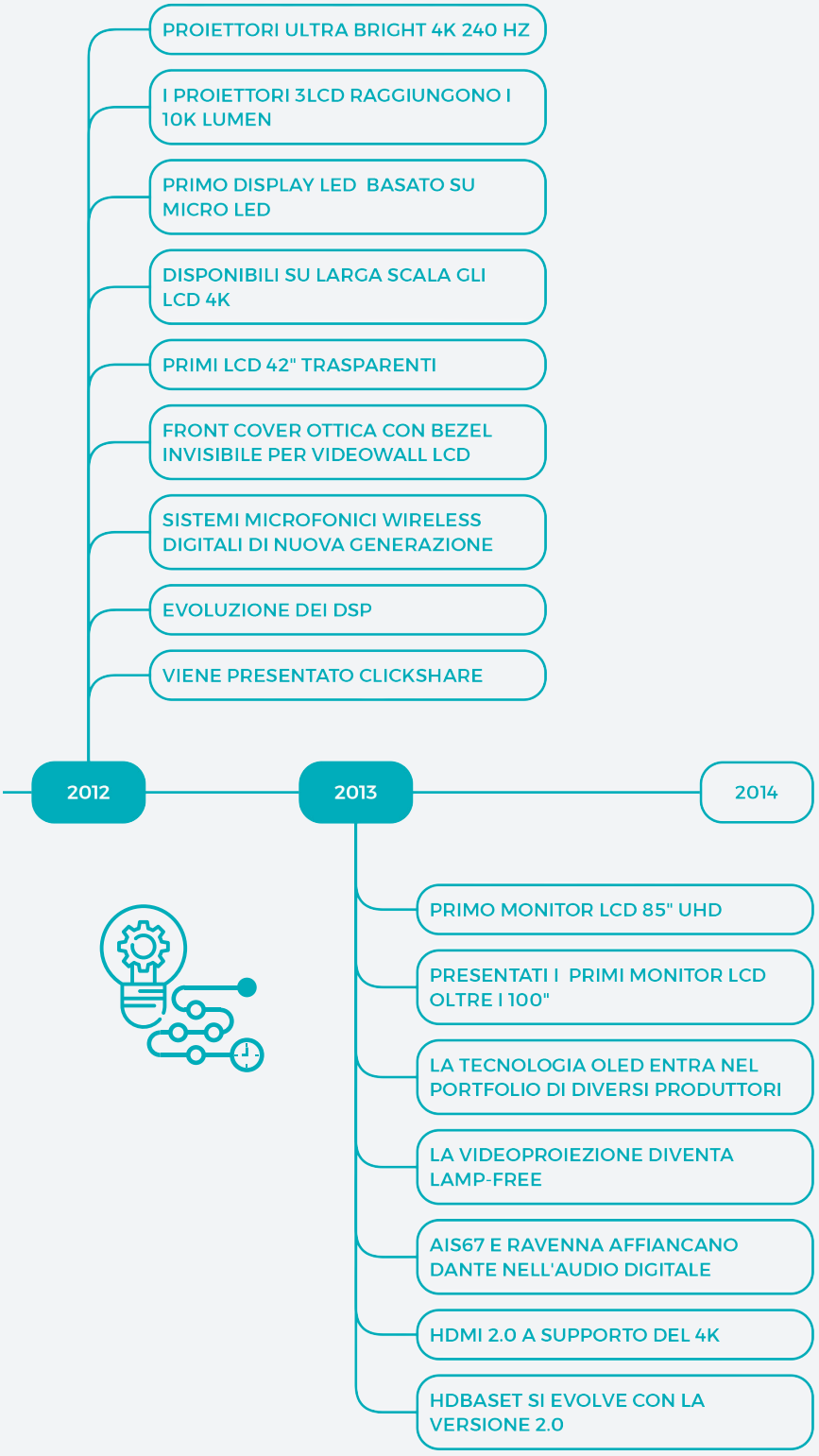
Il fronte successivo è quello delle dimensioni: se finora i display più grandi si fermavano a 55-60 pollici, l'industria avvia la produzione di monitor UHD da 85" e presenta un prototipo da 110", iniziando ad occupare spazi finora riservati alla videoproiezione.

Anche la tecnologia OLED evolve, soprattutto in termini di dimensioni: Sony introduce i primi modelli, mentre Samsung mostra monitor curvi e display pieghevoli. Pur nascendo per il mercato consumer, queste soluzioni contribuiscono all'avanzamento tecnologico dell'intero settore AV.

***Laser-fosforo, tecnologia di riferimento***

Nel campo della videoproiezione, le direttrici principali sono la riduzione dei costi operativi e l'aumento dell'affidabilità. L'obiettivo resta il passaggio a sorgenti allo stato solido (LED, laser-fosforo) in sostituzione delle lampade a gas, con benefici in termini di stabilità e durata. Dopo le prime sperimentazioni degli anni precedenti, nel 2013 la tecnologia laser diventa un riferimento per i principali produttori.

La terminologia, tuttavia, genera spesso confusione, non distinguendo tra "laser-fosforo" e "laser diretti". Nel primo caso, un laser blu colpisce una superficie al fosforo generando luce bianca, poi separata nelle componenti RGB; questa soluzione è utilizzata nei proiettori LCD (e DLP, con varianti). Nel secondo caso, tre laser distinti (R, G e B) generano direttamente i colori di base: una tecnologia impiegata nei sistemi ad altissima luminosità e nel cinema.




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2012-2013.*

***Audio: standard aperti e soluzioni proprietarie***

Prosegue anche l'evoluzione dell'audio digitale con nuovi standard, tra cui AES67. Si tratta di uno standard aperto, a differenza di soluzioni proprietarie come Dante (Audinate), e nasce con l'obiettivo di garantire interoperabilità tra protocolli diversi, come Dante e Ravenna. La direzione del settore è chiara: superare i sistemi chiusi che limitano l'integrazione.

In ambito video viene introdotto HDMI 2.0, che supporta segnali 4K@60 grazie a una banda di 18 Gbps e fino a 32 canali audio.

HDBaseT presenta la versione 2.0, mentre USB evolve con la 3.1 Gen 2, portando la banda teorica a 10 Gbps e aprendo anche alla distribuzione video. ■

# 2014

ISE è ormai un'esperienza. L'edizione 2014 lo dimostra con atmosfere curate, percorsi formativi e contenuti tematici ricercati, che colgono tutta la complessità dell'AV. Un'edizione che mette al centro l'audiovisivo come linguaggio e cultura.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 4 al 6 febbraio 2014*

## EVOLUZIONE DI ISE

Ci sono fiere che mostrano prodotti e soluzioni, e poi ci sono eventi come ISE che fanno di più: fanno vivere la tecnologia. L'edizione 2014 dell'Integrated Systems Europe ha segnato una svolta che va ben oltre la crescita numerica con oltre 952 espositori, 38.489 visitatori unici e tre giorni di incontri, corsi, demo e contenuti. In tal modo ISE conferma la sua centralità in un mercato in continua evoluzione. Ma, più ancora dei numeri, a definire il carattere della fiera è ormai altro. ISE è diventata un'esperienza. Continua ad essere un'occasione "per fare business", certo, ma nel visitarla si coglie ormai con chiarezza anche altro, il suo potere narrativo, multisensoriale, immersivo.

Nelle pubblicazioni di quegli anni, questo pensiero trova eco non a caso negli occhi esterni di una voce internazionale come Kirsten Nelson, allora Opinion Editor della rivista americana SCN, che evidenzia come l'atmosfera di ISE rifletta un'eleganza e una cura quasi teatrale, che trascende la mera esposizione di prodotti. "L'audiovisivo è nato per creare atmosfera - scrive - e ISE è l'esibizione collettiva di questo talento." Un pensiero che ben incarna lo spirito di questa undicesima edizione, offrendo una chiave di lettura efficace per comprenderne l'evoluzione e la direzione.

Appena varcata la soglia del centro fieristico RAI di Amsterdam, tutto concorre a creare un'esperienza: l'allestimento degli spazi, le luci morbide che esaltano le installazioni video edge-blended, le zone meeting che ricordano più i caffè europei che le sale business. Persino l'offerta gastronomica diventa parte del racconto. Non è un caso che ISE stia spingendo sempre più verso un modello esperienziale, dove il visitatore è prima di tutto un professionista da coinvolgere, ispirare, far crescere.

### *Ogni iniziativa crea valore*

A rafforzare questa visione contribuiscono una serie di iniziative parallele che, edizione dopo edizione, arricchiscono la proposta di ISE, trasformandola in una vera piattaforma di crescita professionale e confronto interdisciplinare. Formazione, contenuti tematici

## TREND

*La trasformazione verso la multimedialità procede a tutta velocità. Se in passato l'obiettivo era veicolare un segnale e riprodurlo, oggi diventa sempre più centrale la sua creazione: non semplicemente riprendere un video o catturare un suono, ma costruire un'esperienza.*

### *Immersività e integrazione*

*Da un lato, l'immersività — acustica e visiva — assume un ruolo chiave: basti pensare alla telepresence, che rende fruibili spazi e persone remote all'interno di ambienti coinvolgenti. Dall'altro, cresce l'integrazione con i sistemi fisici: il building e le tecnologie che lo compongono non sono più elementi passivi, ma parte attiva dell'esperienza.*

*Diventa così possibile creare ambienti virtuali, simulare situazioni, generare emozioni: dai musei interattivi alla computer art, fino alle esposizioni immersive, esperienze oggi accessibili e replicabili anche su scala ridotta. Tutto questo è reso possibile da un'evoluzione tecnologica sempre più rapida.*

*Siamo all'inizio di trasformazioni che nel giro di pochi anni diventeranno la norma: basti pensare all'IoT o ai sistemi di videoconferenza attuali, evoluzioni dirette di questi primi sviluppi.*

*Non si tratta di una novità in senso assoluto: la tecnologia evolve costantemente. Ciò che cambia è chi guida questa evoluzione. L'utente finale e il creativo assumono un ruolo centrale: non è più la tecnologia a dettare le regole, ma è chiamata a rispondere ai bisogni e alle visioni.*

***Un approfondimento di Sistemi Integrati sull'edizione 2014 di ISE.***



*La trasformazione verso la multimedialità accelera: dall'idea di trasmettere contenuti si passa alla capacità di creare esperienze. Nella foto un'immagine di questa edizione 2014.*

e occasioni di approfondimento non sono semplici aggiunte, ma elementi centrali di un progetto che guarda oltre l'esposizione per creare valore condiviso.

Rappresentativa in questo senso la Smart Building Conference, alla sua seconda edizione all'interno di ISE, che ha rilanciato il tema dell'edificio intelligente come uno dei focus più caldi del 2014 (non a caso, lo stesso keynote di apertura dell'evento di Dirk Schlesinger, allora Responsabile globale per le industrie manifatturiere di Cisco Services Consulting, è stato dedicato alla building automation - si veda box dedicato). Un tema di forte attualità, che ben rappresenta l'impegno di ISE nell'anticipare e promuovere le dinamiche di integrazione tra settori e tecnologie, che ormai convergono in ecosistemi digitali dove il "sistema" è al centro, e non le singole soluzioni.

Anche la proposta formativa si fa ogni anno più articolata e mirata, a conferma di una crescente attenzione nella scelta dei temi da parte degli organizzatori. InfoComm e CEDIA guidano iniziative di aggiornamento tecnico e manageriale organizzate in un programma sempre più sofisticato, offrendo contenuti di qualità e percorsi certificati pensati per rafforzare le competenze dei professionisti.

Dietro tutto questo c'è una visione strategica chiara e consapevole che indica Mike Blackman, Managing Director: «L'obiettivo dichiarato è accompagnare il settore AV verso un modello meno centrato sull'hardware e più orientato ai servizi, alla consulenza, alla costruzione di relazioni e alla valorizzazione dell'intero ecosistema di mercato».

Significativo del fatto che ISE si stia aprendo a un nuovo pubblico e stia ampliando i propri orizzonti è il dato che circa il 20% dei visitatori dell'edizione 2014 sono alla loro prima partecipazione: un pubblico nuovo, spesso proveniente da settori non strettamente tecnici, a cui ISE ha saputo offrire contenuti su misura grazie a strumenti come i tour guidati, gli hosted buyer programmes e le collaborazioni con partner specialistici come SCHOMS (consorzio di responsabili AV di università e istituzioni educative), AV

***Lo sapevi che...***
*Per agevolare il flusso di pubblico, nel 2014 gli organizzatori creano un terzo ingresso alla fiera.*

***952 ESPOSITORI***
***38.500 VISITATORI UNICI***



*Soluzione interattiva realizzata con LED wall calpestabile, che cambia colore e immagine alla pressione del piede.*

## FORMAZIONE

*La novità di ISE 2014 furono i corsi gratuiti - e, in parte, scontati - che InfoComm International decise di offrire ai partecipanti.*

***Il focus di InfoComm sul comparto educational***

*CEDIA non era affatto nuova a questo genere di iniziative, mentre per InfoComm - a parte le prime edizioni della fiera - si trattò di una scelta senza precedenti, il cui obiettivo, come spiegò Terry Friesenborg, allora Chief Global Officer di InfoComm International, fu rendere disponibile a tutti i professionisti AV in Europa ciò che i loro colleghi, a livello globale, avevano fino a quel momento appreso in occasione delle fiere annuali InfoComm nel mondo. Tra la proposta formativa dell'Associazione, di particolare rilievo furono quattro seminari dedicati alla progettazione e all'implementazione di soluzioni audio video in ambito educational, le cui sessioni trattarono molteplici temi in materia, come le sfide di operabilità legate all'utilizzo dei dispositivi AV da parte degli studenti, gli elementi essenziali della tecnologia AV per ambienti di apprendimento attivo e la messa a punto di strutture didattiche intelligenti.*

***La proposta di CEDIA***

*Il programma di CEDIA mantenne alcuni corsi relativamente tradizionali a supporto dell'attività, come quelli inerenti alle modalità per incrementare le proprie vendite e per fare crescere il business. Proprio in quei corsi, vennero trattate le diverse tecniche per vendere i sistemi integrati per le abitazioni, evidenziando i vantaggi che essi possono rappresentare quale valore aggiunto per la casa. Per quanto riguarda, invece, i corsi più tecnologici, venne posta particolare enfasi sulla tecnologia wireless, sull'HDMI 2.0 e sulla tecnologia 4K (anche con riferimenti all'8K). Numerosi moduli di formazione proposti a ISE 2014 diedero spazio alle tecnologie allora emergenti e, in alcuni casi, a quelle che erano in fase "calante" come, ad esempio, il 3D. Una delle domande sul futuro verteva proprio sul passaggio all'8K - dato che la tecnologia era già disponibile, anche se non ancora sul mercato - oppure se la tecnologia 4K avrebbe comunque rappresentato un punto di passaggio obbligato. Anche in quella edizione, alcuni corsi furono dedicati al mondo wireless, specie alle tecniche per la risoluzione delle possibili cause di scarsa performance della rete, cosa abbastanza comune in quel periodo nelle installazioni di sistemi residenziali.*

***Le certificazioni professionali***

*Entrambe le Associazioni, infine, tracciarono le linee guida per poter conseguire le relative certificazioni professionali (le tre Certified Technology Specialist per InfoComm e le Electronic Systems Certified Technician per CEDIA) direttamente in fiera.*



***Lo sapevi che...***
*Dal punto delle tecnologie emergenti, il 2014 è ritenuto un anno di transizione, in cui al centro troviamo una serie di implementazioni e di ulteriori sviluppi di tecnologie già note, presentate a ISE negli anni precedenti.*

User Group (rete di responsabili AV e IT attivi in grandi aziende e ambienti corporate) e, per la prima volta, la Sports Video Group (organizzazione focalizzata sulla produzione e distribuzione di contenuti video sportivi). Tutto concorre a costruire un'esperienza pensata non solo per informare, ma per attivare visioni comuni e sviluppi futuri.

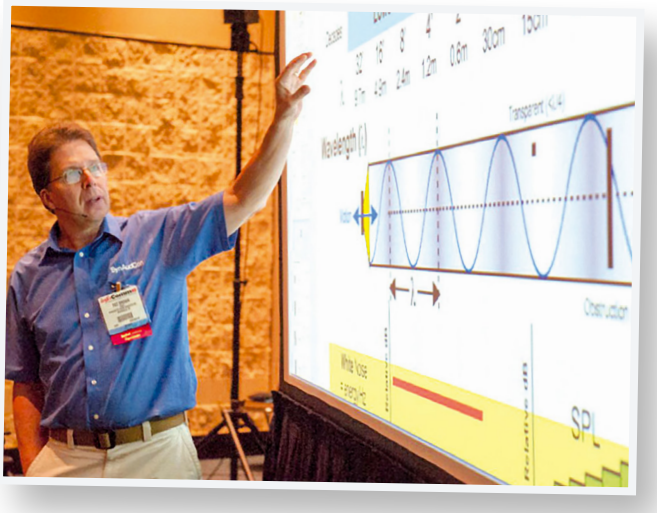
***L'Investor Showcase***

ISE resta, come abbiamo accennato, anche un luogo dove fare business. Ma proprio la sua identità di piattaforma di riferimento per l'intero ecosistema AV si riflette nella capacità di trovare formule sempre nuove per favorire lo sviluppo di relazioni commerciali e progettualità innovative. In questo contesto, ogni iniziativa acquista valore strategico anche per ciò che potrà generare nel tempo, oltre che nell'immediato.

Significativo in questo senso l'introduzione, nel 2014, dell'Investor Showcase: un evento concepito per mettere in contatto diretto investitori e produttori, offrendo una vetrina a startup e aziende emergenti per presentare idee, soluzioni e prototipi ad alto potenziale, con l'obiettivo di creare un ponte tra capitali e innovazione.

Un format inedito per ISE, pensato più per gli effetti che può generare nel medio-lungo periodo che per i risultati immediati, e che testimonia ancora una volta la vocazione della fiera ad anticipare bisogni e trasformazioni del mercato AV.





## KEYNOTE

Intitolato “Kick-starting the market for building automation”, l’opening keynote di ISE 2014 fu tenuto da Dirk Schlesinger, allora Managing Director di Cisco, incaricato di presentare in anteprima, al pubblico B2B internazionale della fiera, un’iniziativa inerente al mercato dell’automazione degli edifici - che sarebbe stata, poi, ufficialmente lanciata a metà del 2015 - messa a punto dalla stessa Cisco insieme ad ABB, Bosch e LG. Si trattò, in particolare, della definizione di uno standard comune, aperto e senza restrizioni, sviluppato per favorire lo scambio di dati tra più dispositivi presenti all’interno di un edificio, abbracciando, in un’unica soluzione, servizi come controllo dell’illuminazione, efficienza energetica, sicurezza, assistenza sanitaria e, non da ultimo, intrattenimento AV e gestione della comunicazione. L’accordo di intesa fra le quattro aziende fu siglato a ottobre 2013 e venne annunciato come la nascita di una soluzione in grado, a quel tempo, di trasformare il mondo della tecnologia smart building.

Il discorso di Schlesinger intese illustrare in che modo il nuovo standard avrebbe potuto dare vita a nuovi modelli di business, fornendo gli strumenti necessari al rilancio del mercato della building automation, a tutto vantaggio di produttori di apparecchiature, sviluppatori di software, fornitori di servizi e system integrator.

Più nel dettaglio, egli spiegò che il progetto rappresentava una sorta di reazione a un mercato ormai sufficientemente maturo per consolidarsi e trovare un linguaggio comune.

L’“Internet of everything” (ossia l’ “Internet del tutto”) - come lo apostrofò - e la sua declinazione nella smart home, secondo lui, non era mai decollato come ci si attendeva, soprattutto a causa dei troppi standard non compatibili tra loro e dei troppi fornitori.

Critico con le molteplici soluzioni smart del passato, specifiche per ogni area - climatizzazione, controllo accessi, illuminazione ecc. - il manager di Cisco spostò, invece, il focus sulla possibilità di utilizzo del nuovo standard da parte delle aziende concorrenti, che avrebbero, così, potuto avvalersi della stessa piattaforma per portare i propri servizi al cliente finale.

Nello specifico, il nuovo standard per l’automazione degli edifici, ideato da Cisco, ABB, Bosch e LG proponeva l’integrazione di protocolli già esistenti come, ad esempio, KNX - il primo standard di home & building automation, approvato sia a livello europeo che mondiale - riunendoli per creare una soluzione - definita da Schlesinger - “olistica”.

Nel concreto, uno standard così concepito avrebbe permesso - ad esempio - all’interno di una cucina di una struttura abitativa, di fare comunicare tra loro un frigorifero Bosch, una gamma di prodotti del brand Miele e un’asciugatrice Whirlpool, contribuendo, in questo modo, a rendere più efficiente la gestione energetica dell’intera residenza e, dunque, a risparmiare sui consumi. Questo era il significato del concetto “smart” che stava emergendo.

***Focus sul keynote address 2014 dedicato alla Building Automation.***

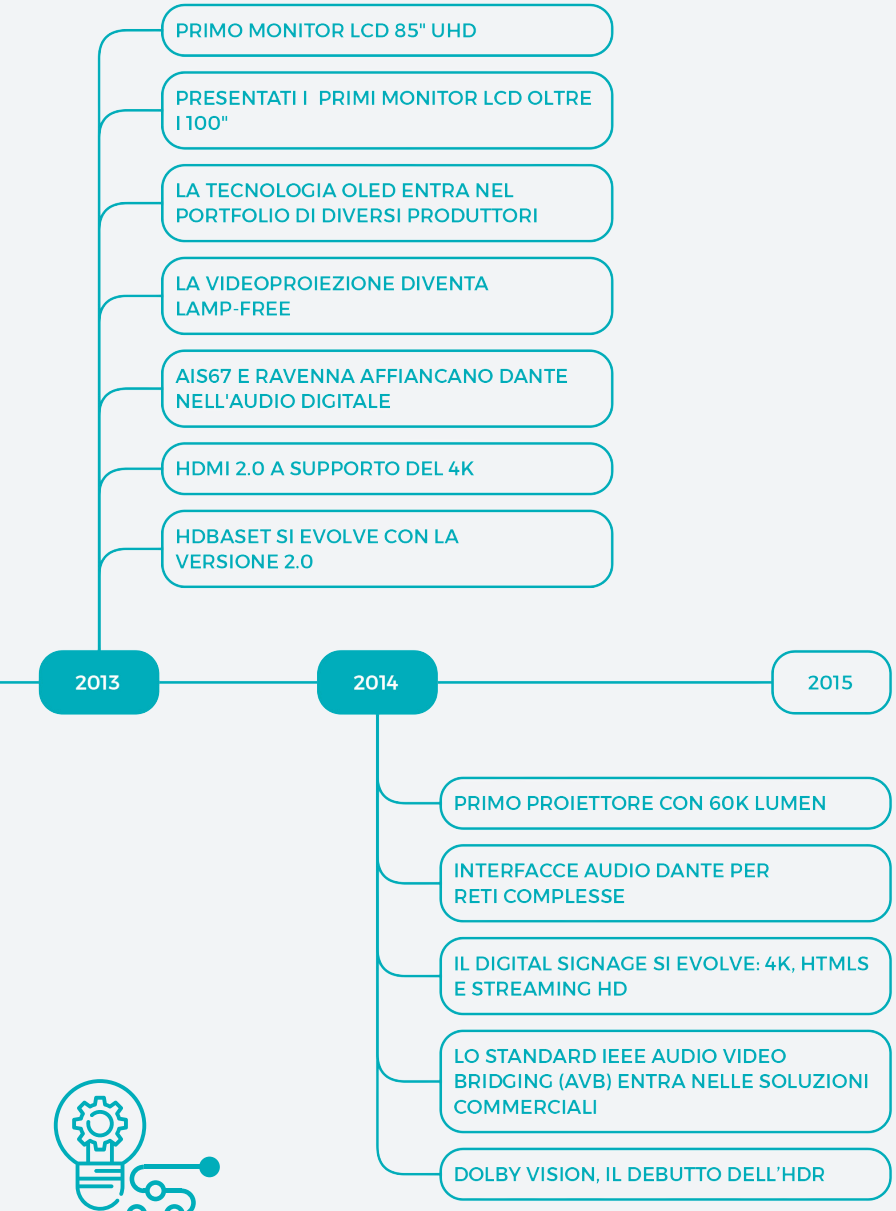


*Dirk Schlesinger, managing director di Cisco.*

*In questa immagine e in quella a fianco: momenti di formazione, soluzioni e digital signage proposti da ISE per migliorare l’esperienza di visita in fiera.*






***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2013-2014.*

## ▶ TECNOLOGIE

Il 2014 è un anno di transizione: le tecnologie presentate negli anni precedenti vengono implementate e sviluppate, mentre le novità più dirompenti sono limitate.

***Proiettori più luminosi, ottiche a tiro ultra-corto***

La videoproiezione continua a evolvere con soluzioni mirate a mercati specifici, nonostante la crescente concorrenza dei display LCD di grande formato e dei LED.

Barco presenta il primo proiettore con sorgente a 6 moduli laser diretti, capace di raggiungere i 60.000 lumen ANSI: una delle prime applicazioni commerciali della tecnologia introdotta l'anno precedente. Canon introduce la serie XEED Compact Installation, caratterizzata dal pannello LCoS e da ottiche UST. Prosegue lo sviluppo dei sistemi laser-fosforo, con un numero crescente di produttori che introducono nuovi modelli sia LCD sia DLP (single e three-chip), caratterizzati da un significativo incremento della luminosità.

Le soluzioni UST continuano a evolvere: la distanza tra proiettore e schermo si riduce sensibilmente mantenendo la stessa dimensione d'immagine, fino a ottenere 150" con soli 20 cm.

***OLED, streaming HD e HTML5***

Nel comparto display emergono due strategie distinte. Da un lato l'OLED, con soluzioni sempre più sperimentali come gli schermi curvi; dall'altro l'LCD, dove la risoluzione resta il principale driver. L'UHD è ormai consolidato e compaiono i primi prototipi 8K, come quello presentato da Sharp.

LG presenta i primi modelli UltraHD capaci di garantire maggior luminosità, durata dei pannelli, gestione del colore, aprendo a una serie di evoluzioni che porteranno all'introduzione dell'HDR nei modelli successivi.

Anche il digital signage registra sviluppi interessanti: aumentano le risoluzioni e si diffonde l'adozione di tecnologie Web. BrightSign introduce una nuova famiglia di player 4K che supporta streaming video in HD e l'utilizzo di HTML5 per la creazione dei contenuti.

***Cresce l'integrazione digitale nelle soluzioni audio***

Nel segmento audio prosegue la transizione al digitale, ormai dominante. Tra le novità di ISE 2014 si segnala Biamp con TesiraFORTÉ, che introduce il supporto allo standard AVB (Audio Video Bridging), sviluppato da un consorzio di produttori. Questo standard consente l'integrazione di flussi audio e video su rete Ethernet, con l'obiettivo di garantire bassa latenza, maggiore affidabilità e interoperabilità.

Il passaggio al digitale, tuttavia, non è ancora accompagnato da una piena integrazione: tra le criticità emergono la sincronizzazione audio/video e la gestione della latenza, ambiti su cui AVB interviene. Sempre in ambito audio, Focusrite presenta RedNet Audio Networking, una serie di interfacce basate su tecnologia Dante per l'integrazione in reti audio complesse. Sul fronte video viene introdotto Dolby Vision, prima implementazione dell'HDR, destinata a evolversi negli anni successivi. ■

# SLeV

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***www.slev.it***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI SLeV?**

*Fondata nel 1999 da Gabriele Cangini, professionista con esperienza nel campo dell'elettronica e dei sistemi AV, SLeV (Suono Luce e Video) è un system integrator specializzato nella progettazione e integrazione di soluzioni audio-video su misura.*
*Nel corso degli anni l'azienda forlivese ha realizzato progetti in contesti diversi, dall'hotellerie ai teatri, dalle sale congressi agli yacht, fino a installazioni internazionali.*
*Accanto alla progettazione, SLeV offre servizi di consulenza, ingegnerizzazione dei sistemi, noleggio e sviluppo di soluzioni hardware e software personalizzate. L'attività si concentra sull'integrazione di sistemi AV, controllo e automazione, adattati alle specifiche esigenze di ogni progetto..*



**2021 - INTEGRAZIONE DOMOTICA**
SLeV sviluppa soluzioni domotiche dedicate in particolare al settore hospitality, integrando il controllo di luci, clima e sistemi AV in piattaforme centralizzate per la gestione di camere e aree comuni.

**2019 – CRESCITA ED EVOLUZIONE AZIENDALE**
Un'evoluzione societaria e l'ampliamento dell'organico rafforzano la struttura aziendale, permettendo a SLeV di affrontare progetti tecnologici sempre più articolati.



**2017 – PREMIO COMM-TEC AWARDS**
Il progetto Bowling, caratterizzato dall'integrazione di video, automazione e contenuti sincronizzati, riceve il premio ai Comm-Tec Awards, riconoscimento nazionale nel settore dell'integrazione AV. (vedi link sotto).

**2000 - SVILUPPO DEL RENTAL**
SLeV amplia la propria attività introducendo il servizio rental, supportando clienti e organizzatori nella gestione tecnica di eventi e spettacoli con soluzioni audio, luci e video.

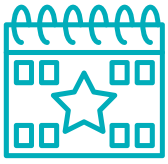
**1999 – FONDAZIONE**
Dalla passione di Gabriele Cangini nasce SLeV, realtà specializzata in soluzioni AV. Fin dagli inizi l'azienda realizza installazioni per emittenti radio e luoghi di culto, oltre a sistemi più complessi per hotel, teatri e locali di intrattenimento.

**BOWLING SEVENTIES** - *Sistema audiovisivo integrato con multi proiezione, automazioni e luci. Premiata ai Comm-Tec Awards, l'installazione crea un ambiente immersivo e rappresenta uno dei casi studio più iconici dell'integrazione firmata SLeV.*

**HOTEL AURELIA** - *Infrastruttura integrata per il controllo AV e domotico. Luci, clima e audio sono coordinati da un sistema centralizzato, progettato per ottimizzare e semplificare la gestione operativa della struttura.*

# 2015

ISE 2015 segna il passaggio da evento verticale sull'AV a piattaforma integrata per l'innovazione digitale, dove tecnologie, settori e contenuti convergono. Il baricentro si sposta: l'AV dialoga con l'IT, si apre a nuovi attori e diventa sistema.



***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 10 al 12 febbraio 2015*

## EVOLUZIONE DI ISE

Integrated Systems Europe sta attraversando in questi anni una soglia simbolica e strategica. Non è più solo una fiera di settore, ma un crocevia sempre più evidente tra mondi diversi, tra l'AV tradizionale e un panorama digitale in piena espansione. Mentre i numeri continuano a crescere - 1.052 espositori, 44.087 visitatori unici e una superficie record (oltre 40.000 mq) che esaurisce ogni metro disponibile del centro RAI di Amsterdam - questo cambio di paradigma lo raccontano il tipo di attori coinvolti, i temi affrontati e, soprattutto, la direzione che prende il racconto complessivo dell'evento.

ISE è oltre l'AV: si presenta ormai come uno snodo strategico della trasformazione digitale europea, dove l'audio video non è più fine a sé stesso, ma si integra in ecosistemi tecnologici più ampi, interoperabili, intelligenti. È il segnale di un baricentro che si sposta: l'AV dialoga ormai costantemente con il mondo IT, si alimenta di software, cloud, dati e collaborazione in rete. I prodotti dell'AV hanno valore nel loro essere - insieme ad altro - piattaforme e servizi.

Non è un caso che, proprio in questa edizione del 2015 - la sede è sempre l'Amsterdam RAI - tra gli espositori compaiano per la prima volta nomi come Microsoft, Intel, Ricoh e Oblong Industries - aziende che portano all'interno della manifestazione una chiara impronta IT, tra cloud computing, collaboration e infrastrutture digitali. La loro presenza segna un punto di svolta: la convergenza tra AV e IT non è più una tendenza emergente, ma una realtà strutturale, che ridefinisce le competenze richieste, le soluzioni esposte e, soprattutto, l'identità stessa di ISE.

Microsoft presenta proprio a ISE - luogo emblematico della rilevanza di questa convergenza tra AV e IT - in anteprima, il suo Surface Hub, piattaforma collaborativa che unisce videoconferenza, digital whiteboard e strumenti di teamworking.

Intel, da parte sua, partecipa attivamente al Digital Signage Summit Europe del 2015 (è il primo anno che l'evento entra nell'ecosistema della fiera, come spieghiamo di seguito). Interviene con contenuti di visione e strategia sulle tecnologie di visual retail e sul futuro del digital signage in chiave data-driven. È una presenza significativa, che testimonia l'interesse concreto delle grandi aziende IT nel contribuire ai contenuti che gravitano sempre più nell'orbita di ISE.

La trasformazione della fiera trova un suo specchio nelle parole di Lars Thomsen, futurologo e fondatore della società di consulenza Future Matters, keynote speaker dell'edizione (si veda il box dedicato), che parla di "digital nervous system", un sistema nervoso digitale globale, basato su IPv6 e Internet of Things, e sottolinea come non si debba più ragionare in termini di "soluzioni tecniche" isolate, pensate per risolvere singoli problemi, ma di "piattaforme intelligenti", capaci di connettersi, adattarsi e generare valore in modo dinamico.

### *Il Digital Signage Summit Europe entra nell'orbita di ISE*

Prima di tornare a riflettere sull'evoluzione di ISE da fiera AV a piattaforma per l'innovazione digitale, diamo come promesso qualche informazione sul Digital Signage Summit Europe, per contestualizzare meglio l'evento.

La serie di eventi Digital Signage Summit



***Lo sapevi che...***
*ISE 2015 ha occupato tutti i padiglioni dell'Amsterdam RAI e per incrementare lo spazio espositivo ha aggiunto la Diamond Lounge, sala eventi vicino alle hall centrali.*



***Un approfondimento di Sistemi Integrati sull'edizione 2015 di ISE.***




è stata lanciata da invidis consulting nel 2006. Si tratta di un ecosistema di conferenze internazionali dedicate al digital signage e al digital out-of-home. Con il tempo, il formato si è articolato in più appuntamenti su scala globale, adattati ai diversi mercati regionali: tra questi, il Digital Signage Summit Europe è l'evento principale e più consolidato, affiancato da edizioni locali in aree come il Medio Oriente e la Russia.

Nel 2015 nasce la partnership tra invidis consulting e Integrated Systems Events con l'obiettivo di consolidare e ampliare la portata strategica internazionale dell'iniziativa, rafforzandone il ruolo di riferimento per l'industria audiovisiva professionale. Dal canto suo, ISE - che acquisisce la quota di maggioranza - rafforza il proprio ruolo nel mondo del digital signage, non a caso uno di quegli "ecosistemi digitali" che fanno da catalizzatore per l'innovazione digitale.

A partire dal 2016, all'interno della fiera Integrated Systems Europe prenderà forma una nuova declinazione della serie: Digital Signage Summit ISE. Inizialmente composto da una serie di presentazioni tematiche, questo format si consoliderà negli anni successivi fino a diventare una nuova conferenza satellite, capace di proporre contenuti ricchi e sempre aggiornati sulle evoluzioni del digital signage, eventualmente da approfondire nel più strutturato DSS Europe, che tradizionalmente si tiene a Monaco di Baviera nei mesi successivi, tra maggio e luglio.

***Ecosistemi in mostra: i contenuti che raccontano la svolta***

La nuova traiettoria di ISE non è visibile solo negli attori coinvolti, ma anche nel programma. Entrando nel merito di molti degli eventi di punta, risulta chiaro quanto la tecnologia AV sia ormai un tassello che si inserisce nel vero tema di interesse: quello delle piattaforme trasversali e degli ambienti intelligenti che questa tecnologia, con altre, abilita.

Del Digital Signage Summit Europe, abbiamo già sottolineato la portata trasversale e la convergenza con l'IT.

La Smart Building Conference, alla sua terza edizione, tenutasi il giorno prima dell'apertura della fiera, affronta il tema della con-

*Nel 2015 ISE è una fiera che è ormai "oltre l'AV" in senso stretto: rappresenta uno snodo strategico della trasformazione digitale europea, dove l'audio video non è più fine a sé stesso, ma si integra in ecosistemi tecnologici più ampi e interoperabili.*

***Lo sapevi che...***
*Nel 2015 ISE ha promosso un'iniziativa benefica per la fondazione tedesca Irmengardhof, realizzando una sala home cinema e una sala meeting per bambini malati di cancro.*

***1.052 ESPOSITORI***
***44.100 VISITATORI UNICI***

*Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Events a ISE 2015. Blackman guida ISE fin dalla sua prima edizione ed è tuttora il volto ufficiale della manifestazione.*



*Sono stati, in totale, trenta i seminari gratuiti organizzati da InfoComm International durante l'edizione 2015 di ISE, focalizzati, in particolare, su tematiche relative ai trend di mercato, all'Internet of Things (IoT), alla sicurezza nella convergenza AV-IT e al digital signage.*

***MasterClass sui display***

*L'Associazione ha anche curato una MasterClass sui display, suddivisa in una serie di sessioni rivolte ai professionisti AV esperti: la prima è stata un tutorial di aggiornamento sullo standard BT2020 per la codifica dei segnali video digitali; la seconda è stata dedicata ai display a schermo piatto e la terza alla proiezione.*

*Come negli anni precedenti, anche nel 2015 InfoComm ha organizzato un corso propedeutico al superamento dell'esame per ottenere le tre certificazioni Certified Technology Specialist - dalla più generica CTS alla CTS-D (Design), specifica per la progettazione di sistemi AV, e alla CTS-I (Installation), attestante competenze specialistiche nell'installazione dei sistemi audio video - riconosciute a livello mondiale come la qualifica professionale leader nel settore AV. I partecipanti al corso hanno poi avuto la possibilità di registrarsi per sostenere l'esame durante la fiera.*

***InfoComm al femminile***

*Inoltre, Kaitlyn McAuliffe, allora Market Research Analyst di InfoComm International, ha fornito una puntuale panoramica dei mercati AV globali ed europei e si è, poi, svolta una sessione che ha visto la partecipazione di un gruppo di donne attive nel settore, appartenenti, in quegli anni, al network di professioniste InfoComm. Scopo dell'incontro è stato quello di indagare il fenomeno del gap di genere nei settori tecnologici in generale e nel comparto AV in particolare.*

***Tematiche inedite***

*La proposta di CEDIA, invece, nel 2015, si è basata su un programma di ben ventiquattro corsi per gli esperti di settore (quattro della durata di un giorno e venti da 90 minuti l'uno), tra nuovi e già presenti nel progetto formativo degli anni precedenti. Tra le tematiche fino a quel momento inedite, ricordiamo l'introduzione al Building Management System (BMS), la tecnologia audio Atmos, il formato audio tridimensionale Auro-3D, l'automazione "ecologica", il marketing online e come lavorare con profitto con gli architetti.*

*Ricordiamo, infine, che durante questa edizione ISE ha proseguito con la Smart Building Conference prima dell'inizio dei lavori della fiera. Questa conferenza rappresentava il punto d'incontro per portare avanti l'impegno verso la standardizzazione delle tecnologie in ambito residenziale. Si cercava, in questo modo, di promuovere un'ampia gamma di competenze che spaziavano dall'energy management, alle ricerche di mercato, al design delle reti wireless. Particolare attenzione era stata posta in questa edizione (la terza) al mondo dei Big Data e all'"Internet of Buildings".*

vergenza tra automazione, sostenibilità, digitalizzazione degli edifici e user experience e pone l'attenzione sulle soluzioni di sistema più che sulle tecnologie individuali.

I "Theatre", introdotti nel 2014, si consolidano a ISE 2015 come spazi tematici posizionati direttamente sul piano fieristico, pensati per offrire brevi sessioni formative, presentazioni di case study e interventi verticali su temi chiave. Sono tre: il Residential Solutions Theatre, il Commercial Solutions Theatre e l'Unified Communications Theatre. Quest'ultimo, novità dell'anno, affronta un altro pilastro dell'ecosistema digitale: la comunicazione integrata. Voce, video, chat, collaboration tool e cloud conference si fondono in una nuova grammatica del lavoro, spinta dal basso da utenti che vogliono, anche in ufficio, la stessa flessibilità e immediatezza dei dispositivi personali.

***Le prime linee guida per l'installazione dell'home theater con tecnologia audio Dolby Atmos.***

La mobility, la scalabilità e la semplicità d'uso sono le chiavi: non si parla più di tecnologia, ma di esperienza utente.

***Altri elementi che definiscono l'edizione***

Pur centrata sull'ibridazione AV/IT, ISE 2015 si distingue anche per altri elementi significativi che meritano attenzione.

Al termine dell'evento, viene annunciata la prossima edizione su quattro giorni (dal 2016), a testimonianza di una crescita che non è più contenibile nei limiti del formato tradizionale. Con oltre 41.200 mq già prenotati per l'anno successivo, ISE pianifica l'ampliamento anche fisico, con nuovi padiglioni e spazi espositivi in fase di realizzazione. Un segnale chiaro della solidità raggiunta dal progetto fieristico e della fiducia del mercato.

ISE continua, inoltre, a distinguersi per l'attenzione all'esperienza del visitatore: agevolazioni su voli e hotel (grazie a partnership con Air France e KLM), mappa interattiva della fiera, strumenti digitali per orientarsi, e una segnaletica ben studiata rendono la visita fluida e professionale. Ogni dettaglio contribuisce a costruire un evento comodo da vivere, oltre che interessante da visitare. L'organizzazione è pensata per agevolare non solo la presenza, ma la permanenza, valorizzando ogni momento come opportunità di relazione o apprendimento.

Infine, per la prima volta, ISE ospita il Capital Summit, un evento pensato per mettere in dialogo imprenditori del settore AV/IT con investitori, consulenti e operatori finanziari. Organizzato da MediaBridge Capital Advisors e Stiernberg Consulting, il Summit porta all'interno della fiera un format già rodato in altri contesti, come il CEDIA Expo. L'ingresso

in ISE rappresenta un ulteriore tassello nella costruzione di un ecosistema AV/IT maturo, imprenditoriale, aperto al dialogo con la finanza.

***Guarda il video del futurologo Lars Thomsen sul potenziale dell'intelligenza artificiale.***

## KEYNOTE

È stato il futurologo Lars Thomsen, fondatore di Future Matters AG (Zurigo), il protagonista del keynote che ha aperto l'edizione 2015 di ISE.

Ricordiamo che la "futurologia" - o "Futures Studies" - rimanda a un ambito di studi che ha come oggetto l'esplorazione dei futuri possibili e le visioni che li determinano, insieme all'analisi dei loro impatti sotto il profilo sociale, economico e delle tecnologie.

Affascinante il titolo del suo discorso - "520 weeks into the future: trends and tipping points in the electronic systems industry until 2025" - che immediatamente proiettò l'intera sala nello scenario che avrebbe caratterizzato il settore dei sistemi elettronici da lì ai prossimi dieci anni.

Obiettivo degli organizzatori, suscitare riflessioni nel pubblico di ISE, lasciando ai presenti immagini vivide del futuro, di cui discutere e dalle quali prendere spunto per "crearlo".

Thomsen, in particolare, vedeva diversi "punti di svolta" all'orizzonte, intesi come quei momenti in cui un nuovo paradigma entra in essere e una tecnologia diventa sufficientemente poco costosa da renderne possibile l'adozione di massa.

I dispositivi smart, ad esempio, sarebbero diventati sempre più intelligenti. E le capacità di elaborazione di computer e telefoni cellulari sarebbero aumentate esponenzialmente, arrivando - secondo lui - all'autoapprendimento e alla condivisione di esperienze di apprendimento. Il tema che si affacciava era quello dell'intelligenza artificiale, che avrebbe reso, in futuro, le macchine sempre più capaci di processi cognitivi per certi versi simili a quelli dell'essere umano. Ma non solo. Partendo da tale scenario, Lars Thomsen aveva previsto, per i prossimi dieci anni, importanti sviluppi anche nel comparto della robotica, incluso il segmento dei droni.

Il punto di svolta più importante, tuttavia - secondo lui - riguardava la comunicazione tra i diversi sistemi intelligenti e, più in particolare, il momento in cui questi avrebbero interagito tra loro, interconnettendosi. A tale riguardo, avanzò la previsione in base alla quale l'Internet of Things (IoT), nei prossimi cinque anni, avrebbe conquistato l'intero settore, collegando abitazioni, fabbriche, città, paesi e oltre.

In futuro - suggerì - forse anche il nome della fiera sarebbe potuto cambiare, poiché i "sistemi integrati" si sarebbero evoluti in un "unico" sistema integrato.

Ma, per conseguire quell'obiettivo - fece osservare - sarebbe stato necessario mettere al loro posto i singoli pezzi del puzzle e guardare al quadro generale, lavorando tutti insieme per far sì che il nuovo paradigma di sistemi intelligenti diventasse realtà per ogni abitazione, azienda, ufficio e città.

Molti dei problemi che il mondo dei sistemi elettronici stava vivendo in quel momento - secondo Thomsen - erano dovuti proprio al fatto che essi non erano connessi, non erano integrati in un sistema unico che avesse davvero un significato concreto e che non fosse astratta teoria.

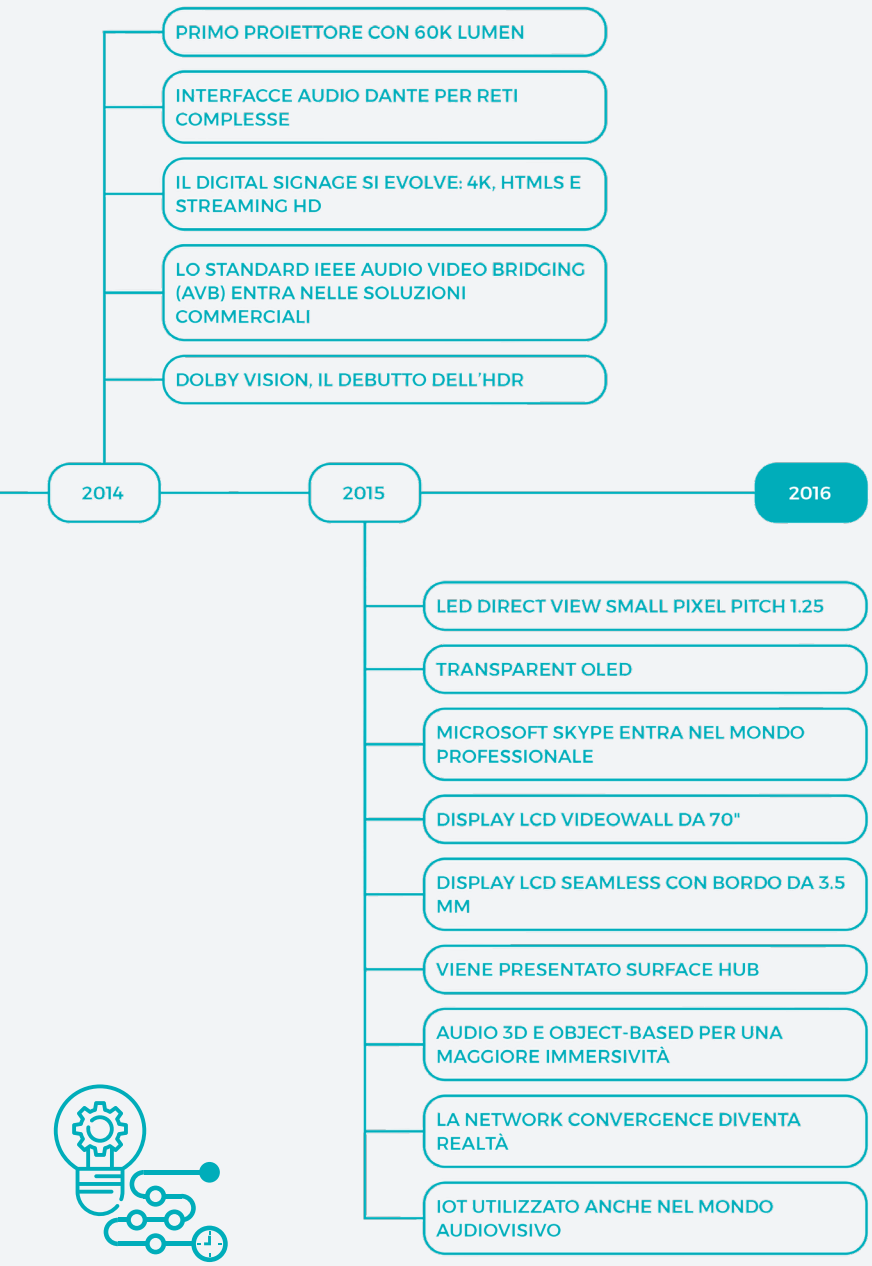


*Lars Thomsen, futurologo fondatore di Future Matters AG*






*A sinistra - L'ingresso affollato a ISE 2015. La fiera continua, inoltre, a distinguersi per l'attenzione all'esperienza del visitatore: agevolazioni su voli e hotel, mappa interattiva della fiera e strumenti digitali per orientarsi rendono la visita fluida e professionale.*
*A destra - Lo stand di InfoComm International (oggi AVIXA) a ISE 2015.*




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2014-2015.*

## ▶ TECNOLOGIE

La videoproiezione ha ormai risolto il cronico problema del costo di esercizio: le vecchie lampade a gas sono ormai state rimpiazzate da tecnologie più avanzate ed eco-friendly come LED (inteso come sistema illuminante, non LED wall), laser-fosforo e laser-diretto.

Barco presenta un videoproiettore da 18.000 lumen e Panasonic un modello da 13.000 lumen, entrambi con tecnologia laser-fosforo.

L'OLED, ormai considerato il punto di arrivo per tutti i maggiori costruttori, cresce nelle dimensioni e si presenta sotto nuove forme e soluzioni come i display curvi e trasparenti (come quello presentato da LG).

Nel mondo LCD, crescono sia le dimensioni che le risoluzioni, con nuove proposte in ambito videowall dai bordi sempre più ridotti. Vengono presentati i primi modelli da 55" con bordo compressivo tra i due pannelli di 3,5 mm. In ambito LED Wall, prosegue la tendenza verso la riduzione del pixel pitch. Leyard, a tale proposito, presenta un modello da 1,25 mm per estenderne l'utilizzo anche in ambienti precedentemente esclusi da questa soluzione.

### *Microsoft Skype e Surface Hub*

Microsoft investe nell'audio-video: Skype diventa una realtà anche nel mondo professionale e si cominciano a sviluppare prodotti che ne facilitino l'utilizzo.

NewTek lancia alcuni prodotti per il broadcast, mentre la stessa Microsoft presenta il Surface Hub, un LCD multifunzione che funge da terminale per le chiamate Skype, una white board per prendere appunti e un monitor per le presentazioni. Riguardo all'audio, prosegue incessante la ricerca di immersività e di qualità in spazi complessi.

### *Audio, copertura sempre più uniforme*

Martin Audio presenta gli altoparlanti CDD che utilizzano la tecnologia di dispersione differenziale, per garantire una copertura uniforme e una qualità sonora superiore. Si fa strada anche la ricerca verso l'audio 3D e object-based: la spinta principale viene dal cinema, dove Dolby Atmos e Auro-3D stanno ormai lavorando da un paio di anni in questa direzione, con uno sbocco interessante anche per un uso generale.

### *IoT, l'automazione nei sistemi integrati*

Alcune tendenze tecnologiche, come il Network Convergence e l'IoT (Internet of Things), iniziano ad affermarsi per poi assumere un ruolo centrale negli anni successivi.

La prima riguarda l'uso delle reti Ethernet per la distribuzione dei segnali AV, con una convergenza che va oltre il singolo prodotto e si configura come un vero approccio progettuale.

L'IoT mostra invece come dispositivi fisici e logici possano essere connessi e gestiti all'interno di un sistema integrato, consentendo controllo e monitoraggio diffusi e aprendo la strada a nuove applicazioni nell'automazione. ■

# 4DODO

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***4dodo.com***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI 4DODO?**

*In un decennio di attività, 4DODO ha ridefinito l'integrazione tra creatività e tecnologia, facendone il proprio marchio di fabbrica. L'azienda si è evoluta dalla produzione di contenuti allo sviluppo di soluzioni hardware e software proprietarie, come il mediaserver 4U SYSTEM.*
*Oggi 4DODO presidia l'intera filiera: dal concept creativo alla formazione tecnica tramite la 4DODO Academy. In questa fase di consolidamento, l'offerta si concentra su quattro pilastri d'eccellenza: il settore cruise, il comparto corporate, l'edutainment museale e le installazioni permanenti. In questi ambiti, l'innovazione incontra una visione strategica e una solida capacità d'investimento, permettendo al gruppo di rispondere con competenza alle sfide di un mercato globale sempre più esigente e sofisticato.*

**2025 – CONSOLIDAMENTO ED ESPANSIONE**
Si rafforza l'esperienza corporate con partner come Fincantieri, che scelgono un referente multimediale unico. Cresce il settore cruise grazie a nuovi progetti per MSC e altri armatori.

**2024 – SPAZI POLIFUNZIONALI PERMANENTI**
Si consolida l'expertise di 4DODO negli spazi permanenti con il Teatro immersivo di Tavagnacco e i progetti nelle Cave del Predil: installazioni uniche che integrano tecnologie d'avanguardia in contesti naturali.



**2020 - EMOTIONHALL**
Prende vita EmotionHall al Tiare Shopping (GO), uno spazio immersivo di 2.000 mq. Il progetto include fornitura e installazione di audio, video, sistemi di gestione e interattività d'avanguardia.



**2017 - DOME LED MSC**
Debutto nel settore cruise con il dome LED di MSC Meraviglia. Vengono prodotti contenuti generativi a 19K e nasce 4U System, infrastruttura HW e SW per questa icona tecnologica tuttora in navigazione sulle rotte internazionali.

**2016 - FONDAZIONE**
La visione imprenditoriale prende vita integrando contenuti e software proprietari, sviluppati in-house per rispondere con precisione alle reali necessità tecniche dei grandi progetti culturali.

4DODO
BEYOND IMAGINATION

**SPECOLA MARGHERITA HACK** - *La sinergia tra astrofisici e 4DODO definisce l'allestimento della Specola M. Hack di Basovizza (Trieste): gestione autonoma di asset AV e proiezioni anamorfiche tra rigore scientifico e tecnologia per una divulgazione d'avanguardia.*

**CENTRO CONGRESSI MONASTERO** - *Versatilità e integrazione caratterizzano l'installazione al Centro Congressi Monastero della Stella (CN): un sistema intuitivo per gestire con facilità ogni evento, unendo automazione e flessibilità tecnologica avanzata.*

# 2016

ISE 2016 introduce il quarto giorno di fiera, una scelta delicata, gestita con intelligenza strategica. L'estensione si concretizza, grazie a un programma mirato, in una giornata densa di contenuti di alto profilo e appuntamenti di valore.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 9 al 12 febbraio 2016*

## ▶ EVOLUZIONE DI ISE

L'edizione del 2016 di ISE - siamo sempre al RAI Amsterdam - si svolge per la prima volta su quattro giornate, invece delle tradizionali tre: da martedì 9 a venerdì 12 febbraio 2016.

Una scelta coraggiosa, ma anche delicata, soprattutto quando si è già leader di mercato: aggiungere un giorno non significa semplicemente aprire i cancelli per più tempo; significa ripensare flussi, agende, risorse, contenuti, aspettative. Quello che può sembrare solo un giorno in più, nella sostanza è un passo che mette alla prova la maturità organizzativa di ISE e corrisponde a una dichiarazione strategica ai visitatori e a una promessa: ISE non è più semplicemente una fiera in crescita, è un ecosistema che richiede tempo, oltre che spazio, per essere esplorato, compreso, vissuto; restare tutti e quattro i giorni significa cogliere pienamente il valore della manifestazione.

A dimostrazione della complessità di questo passaggio, il fatto che la decisione, come sottolineano gli organizzatori stessi, abbia richiesto oltre un anno di valutazioni e sia stata presa solo dopo aver raggiunto un consenso pieno all'interno del board - dove, accanto ai due soci fondatori, InfoComm e CEDIA, siedono anche rappresentanti dell'industria e dell'integrazione dei sistemi. Una governance attenta, costruita sul confronto, che non lascia nulla al caso.

### *Un nuovo equilibrio del tempo fieristico*

Come è stata vinta questa sfida strategica del passaggio dai tre ai quattro giorni? La risposta è in primis nell'approccio di ISE: il venerdì di fiera non doveva essere un semplice prolungamento dell'esposizione, ma al contrario diventare un giorno di grande valore.

Per raggiungere questo obiettivo, gli organizzatori hanno costruito il FRDY@ISE, un programma su misura per dare senso e centralità all'ultima giornata, tradizionalmente quella più debole in termini di affluenza.

Questo programma includeva, come fiore all'occhiello, il keynote dell'anno, del fisico e futurologo di fama mondiale Michio Kaku, che si va infatti a collocare per la prima volta nella storia di ISE la mattina dell'ultimo giorno di fiera (nelle edizioni precedenti era

## ▶ TREND

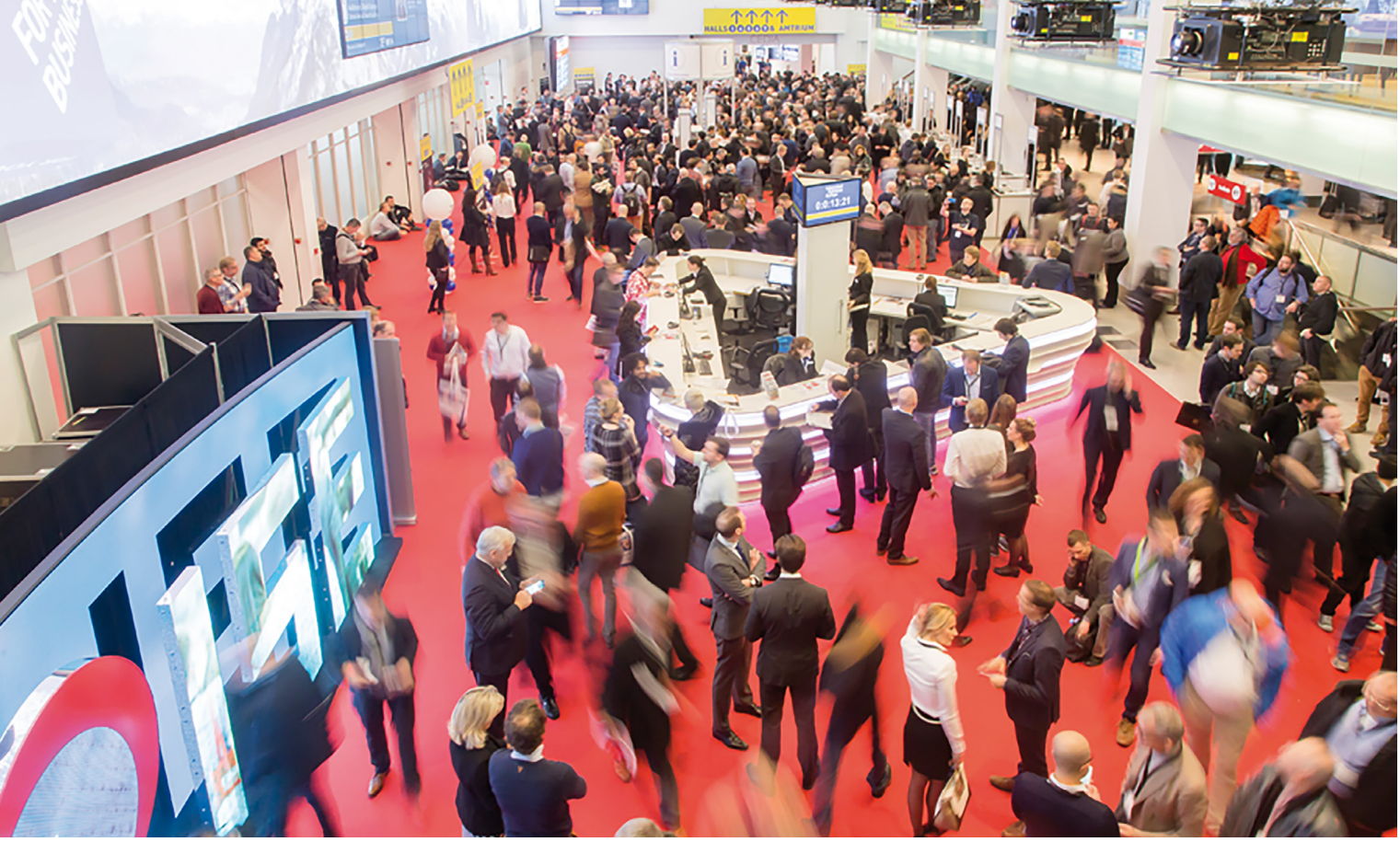
### *AV-IT, punto di svolta*

*L'argomento principale di questi ultimi anni è stato la convergenza AV-IT: se ne parla da tempo, si sono visti i primi risultati, ma non ancora nella misura attesa. Ora siamo a un punto di svolta, percepibile su diversi fronti. Il più evidente, che negli anni successivi diventerà il fulcro del settore anche per ragioni non solo tecnologiche, è la cosiddetta videocomunicazione. Questa evolve in qualcosa di molto più ampio, consentendo la condivisione di audio e video insieme ad applicazioni e contenuti, trasformandosi in un sistema aperto capace di rispondere a esigenze sempre più estese. Siamo di fronte a un cambio di paradigma significativo: non si tratta più solo di permettere a gruppi di persone di comunicare, ma di estendere l'intero spazio di lavoro a questa modalità di condivisione.*

### *Soluzioni interconnesse e distribuite*

*Ma non è solo collaboration: si inizia a parlare di IoT, immaginando sistemi di sensori distribuiti e interconnessi, in grado di gestire, controllare e monitorare l'intero insieme di oggetti che compongono l'ambiente operativo. Si osserva l'evoluzione del telefono cellulare, arricchito di nuove funzionalità e sempre più centrale nella trasformazione digitale, mentre compaiono i primi droni per uso civile, dispositivi che nei dieci anni successivi contribuiranno a modificare radicalmente molti settori. Si afferma inoltre un altro tema destinato a diventare centrale: il machine learning. Rimasto a lungo in secondo piano e confinato agli addetti ai lavori, avvia quel processo evolutivo che porterà a quella che oggi chiamiamo AI.*

***Un approfondimento di Sistemi Integrati sull'edizione 2016 di ISE.***



un appuntamento pre-show, la sera prima dell'apertura ufficiale). Un gesto di fiducia nella tenuta dell'evento e nella motivazione del pubblico, che infatti risponde nel migliore dei modi: alle 9:00 del venerdì, il Forum RAI era gremito. Più di 700 persone presenti.

A completare il programma della giornata l'iniziativa "Meet the CEO", che ha messo i visitatori in dialogo diretto con i vertici delle aziende espositrici; la sessione di networking M2D - Manufacturer to Distributor, pensata per facilitare l'incontro tra produttori e potenziali distributori; e un ciclo di seminari AV/IT sulla convergenza tecnologica, uno dei temi chiave della manifestazione.

Un'agenda pensata non per "riempire" un giorno in più, ma per attribuirgli un senso pieno e specifico, rendendolo una parte attiva e rilevante dell'esperienza fieristica.

Quando si chiude la tredicesima edizione di ISE, è chiaro a tutti il verdetto: la quarta giornata si è inserita in modo organico, arricchendo la fiera e dandole ulteriore valore aggiunto. Siamo di fronte all'ennesima edizione di successo. Di seguito, alcuni ulteriori elementi che hanno caratterizzato ISE 2016 e che confermano la sua maturazione.

### *Numeri che parlano chiaro*

A chi cerca conferme nei dati, ISE 2016 risponde con una crescita netta e inequivocabile: quasi 50 mila visitatori unici (49.979), in aumento di più del 10% rispetto al 2015. 1.103 espositori. Una superficie espositiva di più di 44.000 metri quadrati. E soprattutto un tasso di riconferma dello spazio per l'edizione successiva che ha toccato il 95% del nuovo spazio disponibile, compreso il padiglione aggiuntivo che il RAI renderà disponibile dal 2017.

**1.103 ESPOSITORI**
**50.000 VISITATORI UNICI**

Le immagini delle code davanti all'area dedicata al re-booking - con centinaia di rappresentanti aziendali pronti a prenotare il proprio stand prima ancora della chiusura ufficiale della fiera - sono forse la rappresentazione più plastica di questo successo.



*Sopra e sotto - Grande affluenza a ISE 2016, che registra numeri da record. I visitatori quest'anno, per la prima volta, avranno 4 giorni per esplorare la fiera.*

## FORMAZIONE

*A ISE 2016, il programma formativo messo a punto da InfoComm International ha previsto sessioni declinate in tre diversi formati (conferenze, MasterClass e FlashTracks), partecipando alle quali ognuno, quell'anno, ha potuto rinnovare le tre certificazioni Certified Technology Specialist: dalla più generica CTS alla CTS-D (Design), specifica per la progettazione di sistemi AV, e alla CTS-I (Installation), attestante competenze specialistiche nell'installazione dei sistemi audio video. Ricordiamo che, allora, il programma CTS era completamente gestito da InfoComm International e riconosciuto a livello mondiale come la principale credenziale professionale del settore AV.*

***Conferenze, MasterClass e FlashTracks***

*In particolare, le conferenze hanno sondato temi quali i progressi tecnologici e le strategie di integrazione per gli Istituti di istruzione superiore e l'importanza - per i dirigenti delle aziende AV - di promuovere e sostenere attivamente una cultura aziendale tesa al miglioramento continuo.*

*Il programma InfoComm MasterClass, progettato per i professionisti AV più esperti, quell'anno ha previsto argomenti come l'ottimizzazione della proiezione, lo standard di connessione e trasmissione di contenuti multimediali HDBaseT, l'AV in rete, l'audio digitale e il networking, il controllo dell'illuminazione a LED e IoT, la progettazione di aule e sale riunioni e la gestione dei progetti per integratori AV. Infine, gli InfoComm FlashTracks - presentazioni gratuite della durata di 20 minuti, pensate per professionisti AV di tutti i livelli di esperienza - hanno approfondito argomenti di attualità.*

***La proposta formativa di CEDIA***

*In questa edizione di ISE, le reti mesh sono state protagoniste, insieme all'illuminazione LED, di una parte significativa dei corsi offerti da CEDIA.*

*Oltre ai corsi di formazione tradizionali - che hanno spaziato dal sales alle tecniche di incremento della profitability, fino a quelli di project management - è stata posta ampia attenzione ai sistemi di illuminazione a LED, in particolare alle tecniche di troubleshooting e di miglioramento delle tecniche per regolare la luminosità dei LED.*

*L'Associazione ha poi proposto dei mini-corsi di 30 minuti nello spazio Show Floor Theatres della fiera, che hanno toccato tematiche quali il project management, gli standard per home automation e l'integrazione di sistemi sugli yacht. Per quanto riguarda il riferimento alle reti mesh, le sessioni formative hanno esplorato le possibilità, per l'essere umano, di avere accesso alle informazioni e alle diverse applicazioni, oltre all'opportunità di interagire con altre persone e aziende. In questo senso, i dispositivi mesh sono il presupposto base per la cosiddetta "Ambient User Experience", nella quale immergersi con l'ausilio della realtà virtuale e della realtà aumentata. Il focus è andato anche ai dispositivi di tipo mesh come, ad esempio, i sensori, attraverso i quali è possibile essere totalmente immersi nell'ambiente circostante e spostarsi da uno spazio all'altro senza soluzione di continuità.*

*Ricordiamo, inoltre, il corso di formazione sulla progettazione delle abitazioni integrate del futuro che, quello stesso anno, CEDIA tenne in Italia durante la manifestazione "All Digital Smart Building", organizzata a ottobre all'interno del SAIE di Bologna. Tema centrale dell'evento formativo, l'integrazione elettrico-elettronica degli impianti e il problema causato dai driver dei LED quando sussistono incompatibilità con l'elettronica di gestione. Infine, l'Associazione ha offerto ai propri membri la possibilità di sostenere gli esami direttamente in fiera, per l'ottenimento delle qualifiche di Electronic Systems Certified Technician (ESC-T), Electronic Systems Certified Designer (ESC-D) ed Electronic Systems Certified Networking Specialist (ESC-N).*



***Lo sapevi che...***
*ISE 2016, occupati tutti i padiglioni del RAI Amsterdam, si espande in due spazi extra: la Diamond Lounge e Amtrium, un edificio adiacente al Padiglione 4.*

***Esperienze prima dei prodotti***

L'evoluzione di ISE non si legge solo nel calendario o nei numeri, ma anche nel modo in cui le aziende scelgono di presentarsi. In linea con una trasformazione più ampia del mercato - dove non si vendono più solo tecnologie ma soluzioni, piattaforme, esperienze - molti espositori hanno strutturato i propri spazi espositivi in modo da affiancare ai prodotti la descrizione delle applicazioni e dei servizi, mettendo in evidenza i benefici delle soluzioni offerte nel loro complesso.

È un approccio che semplifica la comprensione per chi non è esperto di tecnologia e apre la fiera a figure professionali come architetti, interior designer, progettisti, che sempre più spesso operano ai margini - o al cuore - dei progetti di integrazione AV. Una forma di democratizzazione del linguaggio espositivo, che rispecchia fedelmente il cambiamento in corso: come abbiamo evidenziato nei testi dedicati alle edizioni precedenti, non si parla più di oggetti tecnologici isolati, ma di ambienti connessi e intelligenti, esperienze integrate ed ecosistemi digitali in continua evoluzione.

***Temi emergenti***

ISE 2016 non è stato solo un luogo di incontro per prodotti e soluzioni, ma anche un osservatorio privilegiato sui trend tecnologici e culturali che stanno ridisegnando il mondo dell'integrazione dei sistemi. Al centro del dibattito quest'anno, tra gli altri temi, la convergenza tra AV e IT, l'espansione dell'Internet of Things, l'intelligenza ambientale e l'evoluzione della smart home.

Un momento chiave è stato l'intervento di David Rowan, allora direttore editoriale di

***Dal Canale YouTube di ISE è possibile rivedere il keynote di Michio Kaku.***

Wired UK, che ha aperto la manifestazione parlando di "sensorizzazione del mondo" e della necessità di comprendere come AV e IT condividano oggi le stesse reti e gli stessi obiettivi: creare esperienze intelligenti, connesse, personalizzate. In questo scenario, l'AV non è più solo una tecnologia da installare, ma un mezzo per raccontare, coinvolgere, interagire, parte integrante di ambienti digitali capaci di adattarsi e rispondere ai comportamenti dell'utente.

Durante la Smart Building Conference si parla della smart home del 2030, con il keynote di Daniela Tenger, allora ricercatrice presso il Gottlieb Duttweiler Institute (GDI): un'idea di abitazione sempre più orientata ai servizi e all'esperienza utente, in cui l'integrazione tecnologica è al servizio della sicurezza, della sostenibilità e del comfort.

L'edificio "più intelligente del mondo" - The Edge, sede di Deloitte ad Amsterdam - è stato al centro di un altro racconto di frontiera, con Erik Ubels, allora Director of Product & Innovation presso OVG Real Estate. Ubels ha spiegato come l'architettura sostenibile, l'automazione e i big data possano convergere in un unico ambiente progettato per migliorare produttività e qualità della vita.

Anche il tema del digital signage si è arricchito di nuove prospettive. Nel 2016 si svolge il primo Digital Signage Summit ISE, una delle declinazioni internazionali del format Digital Signage Summit, nato nel 2006 su iniziativa di invidis e rilanciato dal 2015 grazie alla joint venture con Integrated Systems Events, di cui DSS Europe rappresenta l'appuntamento principale.

Durante il DSS ISE si è parlato di come la tecnologia mobile e l'interattività stiano cambiando il modo in cui i contenuti vengono proposti negli spazi pubblici: non più semplici messaggi da leggere, ma esperienze con cui interagire, condividere, personalizzare. Dalla pubblicità alla wayfinding, dagli spazi retail agli ambienti aziendali, i display diventano interfacce dinamiche che si collegano allo smartphone, rispondono all'utente, raccolgono dati e favoriscono il coinvolgimento.

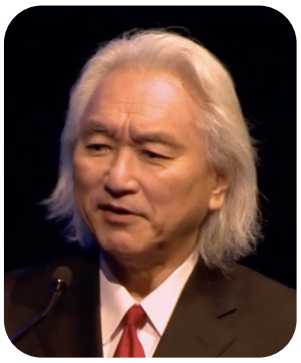
## KEYNOTE

L'unico keynote dell'edizione 2016 di ISE si è svolto il quarto giorno, nell'ambito del programma denominato FRDY@ISE, voluto dagli organizzatori per rendere quel prolungamento della manifestazione una giornata "speciale", degna di essere ricordata e in grado di conferire valore aggiunto alla fiera.

***Dal Canale YouTube di ISE, una panoramica degli Show Floor Theatres.***

A tenerlo fu Michio Kaku, fisico statunitense e divulgatore, scienziato di fama mondiale dalla riconosciuta abilità nel prevedere le tendenze future in ambito tecnologico, sulla base delle più recenti ricerche scientifiche.

Esperto della teoria del campo unificato di Einstein, già allora aveva all'attivo diversi best-seller ed era già stato al centro di speciali televisivi a cura di BBC e Discovery Channel.



*Michio Kaku, fisico statunitense e divulgatore, scienziato di fama mondiale*





*Sopra - Un'immagine del keynote di Michio Kaku. Sotto - Da sinistra: Vincent Bruno, CEO di CEDIA; Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Events; David Labuskes, CEO di InfoComm International.*










*Nella foto in alto – A ISE 2016 fanno il loro ingresso i droni: un'area dedicata, la Drone Arena, mostra le potenzialità di questa tecnologia destinata a rivoluzionare la produzione dei contenuti video. Nelle altre due foto - CEDIA e InfoComm International (oggi AVIXA), co-organizzatori ufficiali di ISE, arricchiscono la fiera con programmi di formazione e certificazione arricchiti e aggiornati ogni anno.*

***Lo sapevi che...***
*Nel 2016 ISE ha contribuito ad avviare in Moldavia la E-Start-Up Academy, un progetto rivolto ai giovani per formare competenze digitali e imprenditoriali.*

Nel suo discorso dal titolo "The road to perfect capitalism", pronunciato alla presenza di oltre settecento persone, illustrò la propria visione circa il futuro dell'umanità, in cui, da lì ai prossimi cinquant'anni, la tecnologia avrebbe - secondo lui - stravolto ogni aspetto della nostra vita e della società.

Internet e, quindi, tutto il carico di dati e di informazioni - secondo Kaku - sarebbero stati ovunque e l'intelligenza artificiale avrebbe intriso ogni aspetto del quotidiano.

I progressi della tecnologia - spiegò - un giorno avrebbero consentito agli scienziati di collegare ogni oggetto e ogni nostra attività a una macchina, che avrebbe raccolto e condiviso i dati rilevati, ad esempio, dai nostri abiti, dai nostri veicoli e persino dalle medicine assunte.

Il salto tecnologico - spiegò lo scienziato - sarebbe stato tale che, complice l'evoluzione delle neuroscienze, in uno scenario futuro avremmo assistito a un'interazione sempre più spinta tra uomo e macchina, tra cervello umano e computer.

Fece anche una previsione in base alla quale le tecniche di "machine learning" (o "apprendimento automatico"), facenti capo all'ambito di studi dell'intelligenza artificiale, avrebbero abilitato le macchine a svolgere alcuni compiti deputati esclusivamente agli esseri umani.

Ad esempio, Kaku invitò il pubblico presente a immaginare uno scenario in cui una persona svegliata di notte da un forte dolore al petto, anziché correre al pronto soccorso per escludere il rischio di infarto, si connette a una macchina per una scansione corporea e una rapida consulenza con un robot-medico, scoprendo che il dolore è semplicemente bruciore allo stomaco.

Riguardo agli impatti che il progredire della ricerca medico-scientifica, in futuro, avrebbe avuto sulle nostre vite, Michio Kaku accennò anche agli organi stampati in 3D e alla chirurgia robotica avanzata.

## TECNOLOGIE

La videocomunicazione si afferma come uno dei settori più dinamici e promettenti, sia dal punto di vista tecnologico sia di mercato. Aziende come Cisco e Polycom sviluppano soluzioni di Telepresence sempre più evolute, soprattutto nella fascia alta, puntando su un'elevata immersività per creare ambienti completamente integrati.

Parallelamente si diffondono anche soluzioni entry level, più accessibili e compatibili con contesti ed esigenze differenti.

Con riferimento al 2015, abbiamo già citato Microsoft con Skype, destinato negli anni a evolversi in Teams, oggi ampiamente diffuso. È importante ricordare anche il ruolo dei produttori di periferiche - dalle videocamere ai sistemi audio - e delle tecnologie di presentazione, che rendono possibile e facilitano questa integrazione.

***La collaboration, riferimento per education e corporate***

Nel 2016 il concetto di Unified Communications inizia a imporsi come elemento centrale, non solo in ambito corporate. Anche il settore education evolve e, con largo anticipo rispetto a quanto accadrà durante il lockdown causato dalla pandemia di COVID, università e aziende iniziano a sperimentare la formazione da remoto, cercando di riprodurre l'esperienza in presenza.

Sempre in ambito UC progrediscono le tecnologie di distribuzione e condivisione dei segnali AV. Il passaggio dall'USB-A/B al nuovo USB-C rappresenta un cambiamento significativo, consentendo l'utilizzo di un unico connettore, compatto e reversibile, per il trasferimento di dati, AV e alimentazione.

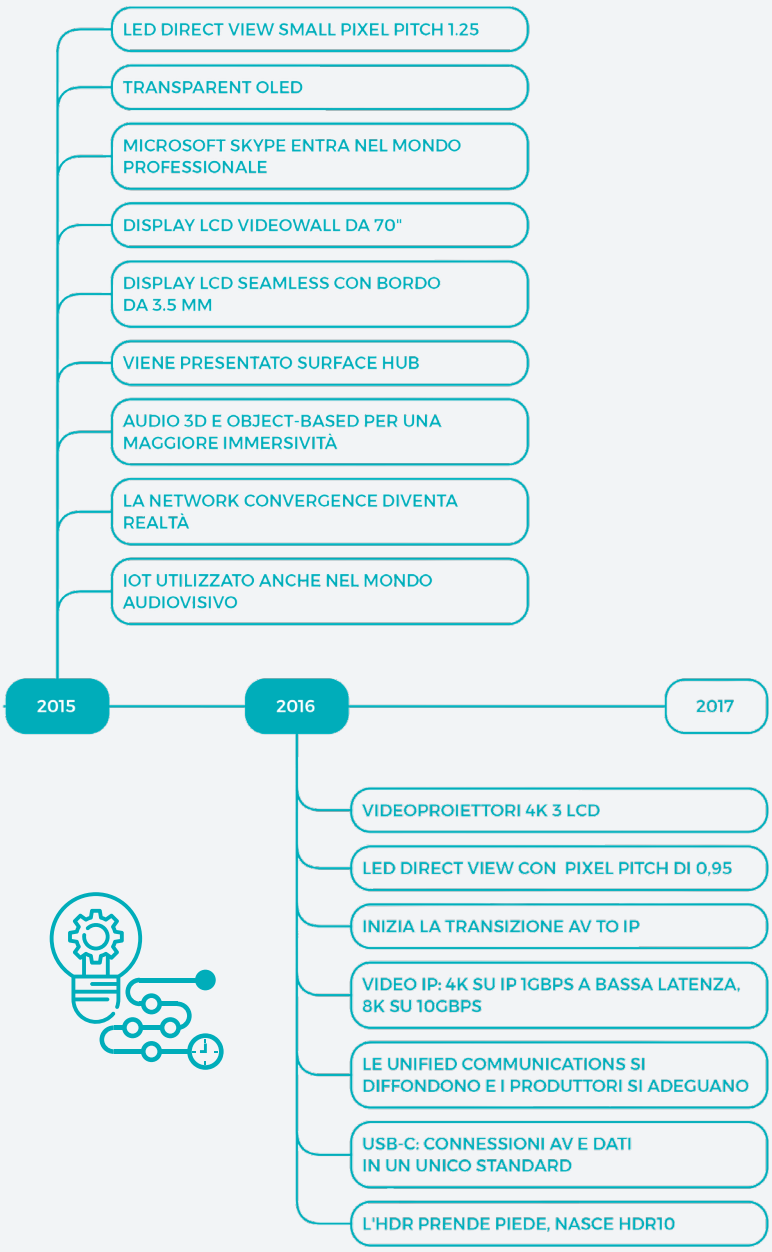
***Supporto VoIP fino all'8K su reti 10G***

Un ulteriore passo avanti si registra nel video su IP, con soluzioni capaci di trasportare segnali 4K@60 su reti Ethernet anche a 1 Gbps attraverso codec e forme di compressione a bassa latenza, nell'ordine del frame. Parallelamente, le infrastrutture a 10 Gbps aprono la strada a flussi video di qualità superiore e a scenari sempre più vicini alla distribuzione AV interamente basata su IP.

Nel campo dei LED wall, SiliconCore presenta un modulo con pixel pitch di 0,95 mm, un valore che avvicina la tecnologia LED alle densità richieste per applicazioni indoor e visualizzazione ravvicinata. Pur con costi ancora elevati, si iniziano a intravedere le basi di una futura transizione verso il LED anche in ambiti tradizionalmente presidiati da LCD e videowall.

La videoproiezione continua intanto a evolvere: Epson consolida il proprio lavoro sulla tecnologia 3LCD, introduce il 4K Enhancement e presenta un proiettore laser da 25.000 lumen per applicazioni large venue. Sul fronte delle immagini si affermano nuove declinazioni dell'HDR, tra cui HDR10, standard aperto che si affianca a Dolby Vision.

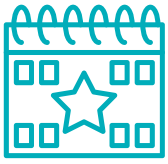
In ambito audio, Allen & Heath porta sul mercato il dLive Digital Mixing System, una piattaforma di mixaggio digitale altamente configurabile; Bose, con DeltaQ, lavora sulla direttività variabile dei moduli array per ottimizzare la copertura sonora in funzione dell'ambiente. Sennheiser, con AMBEO, punta invece sull'audio immersivo e spaziale, con prospettive applicative che spaziano dal professionale al consumer..




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2015-2016.*

# 2017

ISE 2017 conferma la crescita della fiera e la sua capacità di anticipare i trend AV e trasformarli in format, contenuti e collaborazioni strategiche. Non si limita a raccontare l'innovazione: la ingloba e la mette al servizio del mercato.



***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*dal 7 al 10 febbraio 2017*

## ▶ EVOLUZIONE DI ISE

ISE prosegue il suo percorso di crescita e consolidamento, dimostrando anno dopo anno una capacità sempre più marcata di intercettare i trend del settore AV e trasformarli in nuovi format, collaborazioni mirate, contenuti rilevanti.

La fiera non introduce le novità in modo accessorio o marginale, ma - ed è questo che la rende un evento di primo livello - le integra nella propria architettura attraverso iniziative ben progettate e di sostanza, contribuendo a riscrivere, edizione dopo edizione, le priorità dell'agenda AV globale.

L'edizione del 2017 ne è un esempio emblematico: un anno di numeri da record, ma soprattutto un anno in cui, guardando alle novità - Digital Signage Summit ISE, Immersive Technology Zone, VR Days Europe - si può davvero apprezzare il peso e lo spessore di ciascuna iniziativa.

### *Numeri sempre in crescita*

Partiamo dai dati. ISE 2017 registra 1.193 espositori, di cui 204 nuovi, con un tasso di riconferma del 94% - segno di una fidelizzazione ormai solida. I visitatori unici sono 55.657 (contro i 49.979 del 2016), e cresce il numero di partecipanti alla prima visita: un dato cruciale per gli espositori, che trovano nella fiera una piattaforma efficace per raggiungere nuovi interlocutori (obiettivo dichiarato come prioritario nelle survey proposte da ISE).

Alla crescita quantitativa si affianca un'espansione fisica e di contenuto. Due nuovi padiglioni e circa 3.000 mq in più di superficie espositiva da un lato; dall'altra una proposta formativa ancora più articolata, con centinaia di sessioni firmate CEDIA e InfoComm, di durata variabile da venti minuti a sei ore.

E tuttavia, come accennato, è nella qualità e nella pertinenza delle nuove iniziative che ISE mostra tutta la sua maturità. Di seguito, dunque, un approfondimento su tre delle novità più importanti dell'anno.

### *Si consolida il Digital Signage Summit ISE*

Il Digital Signage Summit nasce nel 2006 su iniziativa di invidis consulting come format internazionale dedicato al digital signage e al digital-out-of-home. Nel 2015, la partnership con Integrated Systems Events ne amplia la portata globale. L'anno successivo, all'interno della fiera, debutta una nuova versione del summit: DSS ISE, che nel 2017 torna consolidata per la sua seconda edizione, affermando a tutti gli effetti l'importanza del tema all'interno del mondo AV.

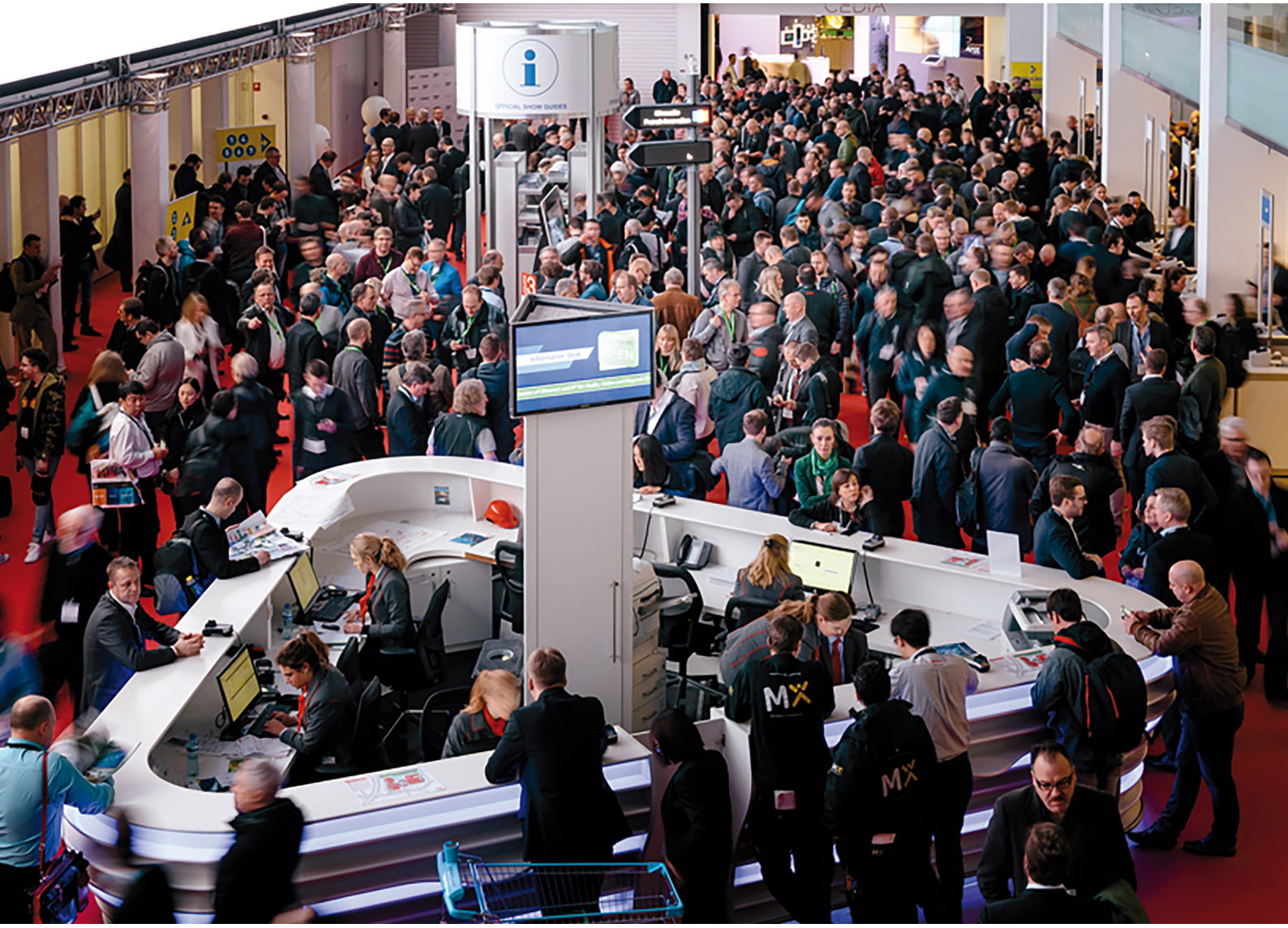
Durante il Summit è emerso chiaramente come il digital signage stesse attraversando in quegli anni una fase di profonda evoluzione, passando da semplice supporto visivo a strumento strategico integrato in ecosistemi complessi. Ricordiamo alcuni dei temi emersi, che ci riportano al clima di quegli anni e che oggi è interessante analizzare alla luce della loro evoluzione.

Uno dei temi centrali è la crescente integrazione del digital signage con altri sistemi digitali, soprattutto nel mondo retail.

Per Florian Rotberg, Managing Director di invidis consulting, il digital signage non può più essere visto come un sistema isolato, ma come parte di un ecosistema più ampio, connesso a soluzioni di pagamento, sistemi di tracciamento e analisi dati. L'obiettivo è offrire esperienze di acquisto più personalizzate, capaci di generare valore reale per



***Speciale dedicato a ISE 2017, a cura di Sistemi Integrati.***



*L'ingresso della fiera testimonia l'eccezionale affluenza. ISE è un appuntamento irrinunciabile, con un ruolo chiave nelle strategie aziendali.*

brand e clienti.

Proprio la capacità di misurare il ritorno sull'investimento diventa una priorità per molti operatori, spinti da una sempre maggiore diffusione dei display e da un mercato più competitivo. Il digital signage non è più solo "mettere uno schermo", ma progettare contenuti, definire obiettivi, coinvolgere il pubblico.

In questo senso, il concetto di engagement è uno dei fili conduttori dell'edizione 2017. Chris Riegel, CEO di Stratacache, sottolinea quanto sia importante adattare le soluzioni DS alle specificità locali, culturali e normative. Ogni mercato ha le sue logiche, e la tecnologia deve saperle rispettare. Jose Avalos, Worldwide Digital Signage Director di Intel Corporation, ribadisce il valore di un approccio data-driven, che permette di conoscere meglio il proprio pubblico e di costruire esperienze più efficaci, soprattutto per le nuove generazioni, abituate a interagire con i brand.

Un altro momento chiave è l'intervento di Vidya Nagarajan, Senior Product Manager per Chrome & Android di Google, che presenta la visione dello smart retail store del futuro: uno spazio in cui realtà aumentata, tracking intelligente e digital signage lavorano insieme per offrire al cliente il prodotto giusto, nel momento giusto, attraverso il canale più adatto.

Infine, grande attenzione viene data ai contenuti, troppo spesso sottovalutati. "Content is king", è il messaggio ricorrente: non basta investire nello schermo, bisogna continuare ad alimentarlo con contenuti aggiornati, coerenti e rilevanti.

***1.193 ESPOSITORI***
***55.700 VISITATORI UNICI***

***Lo sapevi che...***
*In quegli anni, in fiera, diventa sempre più centrale il tema della cybersecurity, in merito al quale si cerca di sensibilizzare le aziende AV. L'obiettivo è aiutarle a comprendere, mitigare e rispondere alle minacce informatiche.*

Il Summit si chiude con uno sguardo ai mercati globali: mentre alcune aree come la Russia risultano ancora complesse, Stati Uniti e America Latina mostrano segnali di forte crescita. Il messaggio è comunque chiaro: il digital signage entra in una nuova fase di maturità e si prepara a diventare tra i terreni di sperimentazione più fertili per l'innovazione AV.

***Nasce l'Immersive Technology Zone***

Accanto al Digital Signage Summit, tra le novità più significative di ISE 2017 spicca l'Immersive Technology Zone, un'area tutta nuova dedicata alle tecnologie immersive - realtà aumentata, virtuale e mista - che conferma la capacità di ISE di leggere con lucidità le direzioni più promettenti del settore AV.

Distribuita su quattro ambienti esperienziali, questa zona offre uno sguardo diretto su strumenti destinati a ridefinire il modo in cui si progetta, si comunica e si forma nei contesti professionali. Realizzata in collaborazione con Holovis, l'iniziativa non è solo una vetrina tecnologica, ma un chiaro segnale dell'evoluzione in atto: l'AV non è più solo visualizzazione, ma sempre più interazione, simulazione, realtà integrata.

***La collaborazione con i VR Days Europe***

Le tecnologie immersive sono al centro del dibattito in questa fase storica. L'edizione del 2017 è anche caratterizzata dall'avvio di una collaborazione ufficiale con VR Days Europe, il festival dedicato alla realtà virtuale e aumentata che si svolgeva ad Amsterdam in quegli anni. Nel 2017 era alla sua terza edizione. Si teneva a fine ottobre ed era articolato in keynote, workshop, seminari e sessioni tematiche in diverse sedi del centro storico. Nel 2017, per effetto di questa collaborazione, ha ricevuto supporto da ISE in termini di contenuti, organizzazione e marketing.

Come parte dell'accordo, VR Days Europe ha poi realizzato un evento speciale all'interno di ISE 2018, portando le sue competenze nel campo delle tecnologie immersive direttamente alla fiera.

Un'ulteriore conferma dell'attenzione di Integrated Systems Europe ai trend di mercato e della sua volontà di essere riconosciuta come fiera in grado di offrire una visione prospettica sul futuro dell'AV.



***Lo sapevi che...***
*La Software Defined Video over Ethernet (SDVoE) Alliance, per la standardizzazione dell'architettura AV-over-IP, è stata fondata nel 2016 e ha fatto il suo debutto ufficiale proprio a ISE 2017.*

## ▶ FORMAZIONE

***Le attività di InfoComm propedeutiche alle certificazioni***

*ISE 2017 ha fatto da palcoscenico a un corso intensivo di due giorni e mezzo a cura di InfoComm International, pensato come preparazione all'esame per le certificazioni Certified Technology Specialist. Il percorso copriva l'intero spettro delle qualifiche: dalla CTS, di carattere generale, alla CTS-D (Design), dedicata alla progettazione di sistemi AV, fino alla CTS-I (Installation), focalizzata sulle competenze specialistiche di installazione.*

*Come nelle edizioni precedenti, l'esame poteva essere sostenuto direttamente in fiera al termine del corso. All'epoca, il programma CTS era interamente gestito da InfoComm ed era riconosciuto a livello globale come la principale credenziale professionale del settore AV.*

*L'Associazione ha proposto anche un articolato programma formativo, che includeva gli inediti Application Lab, dedicati alla sperimentazione pratica di soluzioni AV, conferenze su temi come smart campus, user experience, convergenza AV-IT, integrazione e cybersecurity, oltre alle MasterClass e alle FlashTracks gratuite su argomenti di attualità quali streaming multimediale, social media marketing, uso dei droni e formati video 4K.*

*Il programma MasterClass ha ripreso il format del 2016, combinando teoria e pratica su temi come Audio Video Bridging (AVB), comunicazione con il cliente IT e gestione dei progetti per gli integratori AV.*

***Le Training Sessions di CEDIA***

*La proposta formativa di CEDIA si è articolata in oltre trenta Training Sessions dedicate a home cinema, assemblaggio e cablaggio di rack, networking residenziale avanzato e Project Management, affiancate da Talks sui trend fino al 2020 e da una conferenza sulla cybersecurity organizzata con InfoComm.*

*Anche in questa edizione, infine, l'Associazione ha offerto ai propri membri la possibilità di sostenere in fiera gli esami per le qualifiche Electronic Systems Certified Technician (ESC-T), Electronic Systems Certified Designer (ESC-D) ed Electronic Systems Certified Networking Specialist (ESC-N).*

***Video pillola del Digital Signage Summit Europe 2017.***

## KEYNOTE

La relazione tra edifici e tecnologia, tra spazio fisico e spazio digitale, è stata al centro del keynote di apertura dell'edizione 2017 di ISE, che ha visto l'architetto di fama mondiale Ole Scheeren intervenire con una presentazione dal titolo "Connective architecture(s) reloaded".

Secondo la visione di Scheeren, l'edificio è un "organismo", una "forma di vita", non soltanto un costrutto. E in quanto organismo, in futuro, sarà sempre più caratterizzato da una dimensione sociale, insieme a una connettività sempre più spinta.

I concetti chiave sono stati due: l'interazione delle persone con gli spazi e l'integrazione tra tecnologia e design.

Scheeren si è, poi, soffermato sulla definizione di "edificio intelligente" alla quale, nel 2017, eravamo maggiormente abituati, data - in primis - dall'efficienza dei consumi, ottenuta grazie all'accortezza dell'utente e al supporto delle tecnologie più avanzate.

Tuttavia, egli ha criticato questa visione, secondo lui - già otto anni fa - troppo tradizionalista, affermando che un edificio può essere efficiente dal punto di vista energetico già a partire dalla sua progettazione.

Quell'anno ISE ebbe anche un Keynote di chiusura, che fu affidato a Daniel Lamarre, allora presidente e CEO della società canadese Cirque du Soleil, punto di riferimento per il mercato mondiale dell'intrattenimento live e della produzione di show, ambiti di attività che sfruttano appieno tutti i vantaggi delle tecnologie audio video professionali.

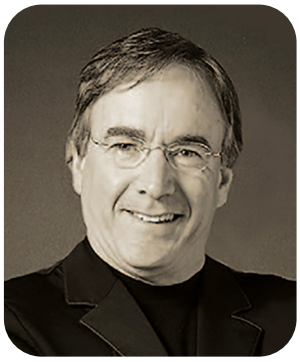
Durante una presentazione particolarmente coinvolgente, Lamarre ha fornito alcuni spunti tratti dalla sua ricca esperienza ma applicabili anche ad altri settori, condividendo la propria vision su come le tecnologie emergenti, in futuro, avranno un impatto sempre più forte sui contenuti artistici e sull'intrattenimento dal vivo.

Ha sottolineato anche come la componente "su misura" che, da sempre, connota gli spettacoli di Cirque du Soleil, abbia analogie con il lavoro dei systems integrator e come la capacità di garantire prestazioni sempre attrattive, l'apertura al nuovo e il confronto con esperienze diverse, siano pratiche che avvicinano il suo lavoro a quello dei professionisti del mondo AV. Ad esempio, ha raccontato di incontri con Paul McCartney, James Cameron, i rappresentanti degli eredi di Michael Jackson e con altri artisti, che hanno poi portato alla creazione di qualcosa di assolutamente inedito.

Lamarre ha, infine, concluso il suo intervento invitando gli integratori presenti in sala a condividere idee di progetto innovative con Cirque du Soleil.



*Ole Scheeren, architetto di fama mondiale*

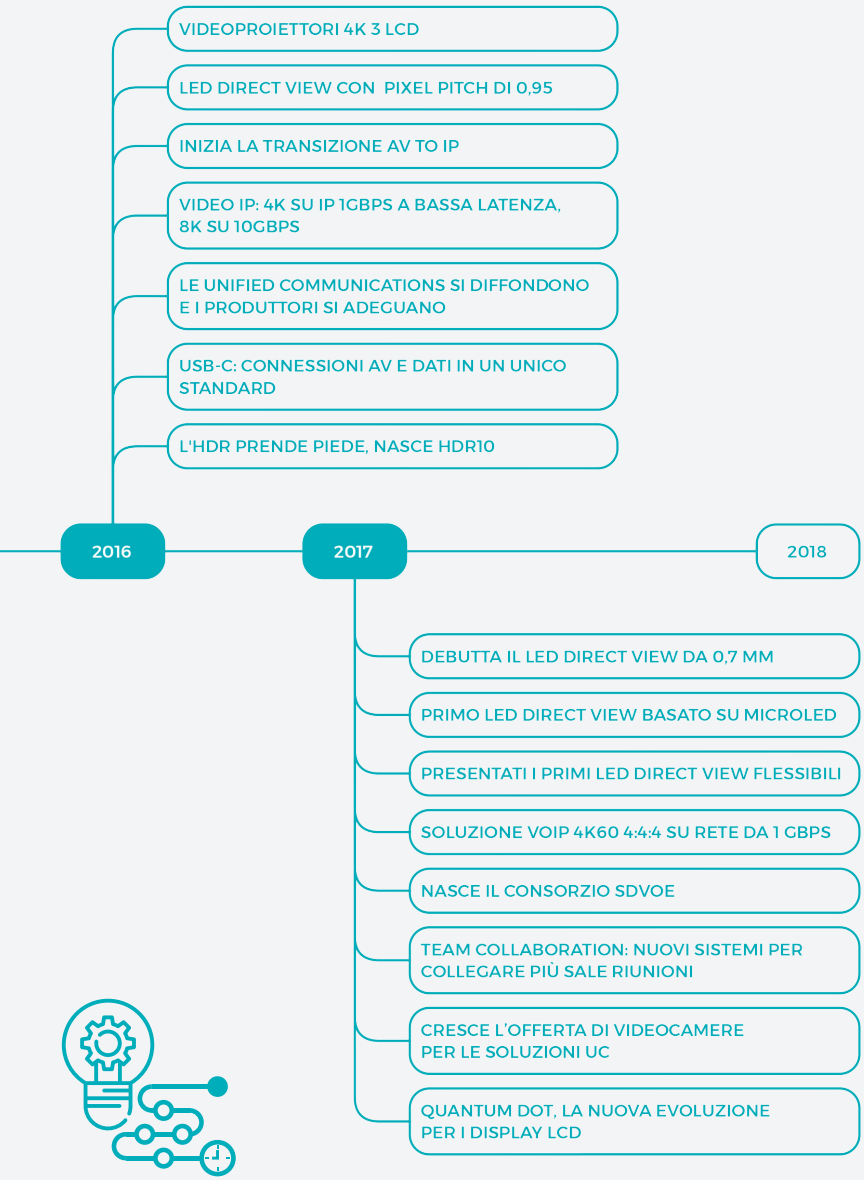


*Daniel Lamarre, presidente e CEO del Cirque du Soleil*

***Guarda il video TED Talks di Ole Scheeren.***

*Lo staff di ISE, che in questi anni di crescita ha saputo rinnovarsi costantemente e mantenere la fiera sempre sintonizzata con i trend di mercato.*






***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2016-2017.*

## ▶ TECNOLOGIE

LED wall sono ormai una soluzione centrale e l'innovazione si concentra soprattutto sulla riduzione del pixel pitch. A ISE 2017 viene mostrata in anteprima una soluzione con pixel pitch di appena 0,7 mm: una tecnologia ancora embrionale e non ancora commercializzata per gli elevati costi, ma già indicativa di una direzione ormai definita.

Sul fronte display, Sony porta sul mercato CLEDIS, soluzione modulare large-scale basata sulla tecnologia Crystal LED, presentata cinque anni prima come prototipo. Barco presenta invece soluzioni LED flessibili, installabili su superfici curve e adatte a geometrie complesse. Parallelamente, il video su IP continua la sua evoluzione. Crestron presenta NVX, piattaforma per la distribuzione di segnali 4K@60Hz 4:4:4 su rete Ethernet a 1 Gbps con latenza quasi impercettibile. Come già accaduto con DigitalMedia, anche NVX è destinato a diventare un riferimento di settore.

### *AV-over-IP non compresso su reti Ethernet a 10 Gbps*

Nello stesso periodo nasce il consorzio SDVoE, con l'obiettivo di creare un'alleanza tra produttori e promuovere un approccio condiviso alla distribuzione AV su rete. La tecnologia si basa su infrastrutture Ethernet a 10 Gbps e punta alla trasmissione di segnali AV non compressi o visivamente lossless, con latenza molto bassa, segnando un ulteriore passo verso l'adozione di infrastrutture IT nel mondo AV.

Le sale riunioni proseguono la loro evoluzione: da un lato le Unified Communications diventano sempre più imprescindibili, dall'altro cresce il ruolo della collaborazione, sia interna sia verso l'esterno. In questo contesto, Mersive presenta Solstice Team, piattaforma pensata per la condivisione delle informazioni e l'integrazione con i sistemi UC.

Anche le telecamere per le Unified Communications compiono un salto di qualità, introducendo risoluzioni più elevate e funzionalità finora riservate all'ambito professionale, come il tracking automatico e le riprese panoramiche, ora disponibili su dispositivi collegabili via USB-C.

L'evoluzione degli ambienti di lavoro verso modelli più connessi e collaborativi avvicina l'audio professionale alle logiche IT e all'AV-over-IP, un contesto in cui piattaforme come Bose ControlSpace EX assumono un ruolo centrale.

### *Quantum Dot e backlighting a LED blu*

Sul fronte dei display LCD, la tecnologia Quantum Dot acquisisce nuova visibilità, grazie alla spinta del mercato consumer e alla progressiva ricaduta anche nel professionale. A differenza dei sistemi LCD tradizionali, basati su retroilluminazione a LED bianchi e filtri colore, i display Quantum Dot utilizzano LED blu che attivano uno strato di nanocristalli semiconduttori, in grado di generare componenti cromatiche più pure e intense.

Nel corso del 2017, anche l'HDR compie un ulteriore passo avanti con l'annuncio di HDR10+, evoluzione del precedente HDR10 e diretto concorrente del Dolby Vision. I metadati dinamici consentono un controllo più preciso del tone mapping, scena per scena, migliorando la naturalezza delle immagini.

Fra le soluzioni audio presenti in quegli anni spiccano TeamConnect Ceiling, microfono da soffitto con tecnologia beamforming, e il sistema microfonico wireless Digital 6000, sempre di Sennheiser. ■

# TECVISUAL

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***tecvisual.com***

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI TECVISUAL?

*Tecvisual nasce da un progetto di creatività audiovisiva avviato da Simone Santi a metà degli anni '90, che alla fine dello stesso decennio si avvicina al settore dell'audio professionale. La vera attività indipendente prende forma nel 2008, raccogliendo il know-how e le esperienze maturate negli anni precedenti e arricchendoli con ulteriori approfondimenti tecnici.*
*Questo percorso ha permesso all'azienda di costruire un'offerta di soluzioni realmente integrate tra loro. Negli ultimi 15 anni, Tecvisual ha consolidato clienti e partnership importanti, anche a livello internazionale, posizionandosi tra i riferimenti nel settore dell'integrazione di sistemi tecnologici professionali.*
*A guidare l'azienda è una forte passione per il proprio lavoro, unita a una struttura più piccola rispetto ad altri operatori del settore, ma proprio per questo più flessibile e capace di rispondere con efficacia alle esigenze dei clienti.*




**2007 – PRIMA INSTALLAZIONE INDIPENDENTE**
Recuperando i contatti sviluppati negli anni precedenti e grazie alla collaborazione di amici e conoscenti, Simone Santi realizza il primo impianto audio EVAC per il Teatro Alfieri di Castelnuovo Garfagnana.

**1998 – INIZIO ATTIVITÀ**
Dopo le prime esperienze da autodidatta nell'home theater e nella produzione di audiovisivi, Simone Santi entra in contatto con il mondo delle installazioni AV professionali anche grazie a collaborazioni mirate con installatori del settore, maturando le competenze tecniche alla base del percorso successivo.

**2024-2026 – COLLABORAZIONI INTERNAZIONALI**
Dal 2019 Tecvisual collabora con Mandarin Oriental e, dal 2024, partecipa attivamente come consulente alla progettazione per il prestigioso studio di architettura Herzog & de Meuron, occupandosi anche della realizzazione degli interventi nelle aree progettate.



**2022-2023 – LA REALIZZAZIONE PIÙ IMPORTANTE**
Grazie a una rete di partnership, installatori e collaboratori, Tecvisual completa un importante progetto residenziale composto da 12 armadi rack, al servizio di rete dati, sistemi audio-video, TV, videocitofonia, server aziendali e telefonia VoIP.

**2014 – PRIMA PROGRAMMAZIONE DI UN SISTEMA DI CONTROLLO AV**
A seguito di un percorso di crescita tecnica costruito attraverso corsi specializzati, certificazioni e fiere di settore, Tecvisual compie un nuovo passo nell'integrazione tecnologica realizzando il primo sistema AV complesso con automazione RTI.

**RESORT MANDARIN ORIENTAL, LAGO DI COMO** - *Impianto audio per il sottofondo musicale, installato inizialmente nelle zone comuni nel 2019 e ampliato negli anni successivi. Il sistema si è evoluto sia per estensione sia per qualità dell'installazione, dei componenti e dell'esperienza d'uso, grazie anche a una programmazione custom RTI.*



**RESIDENZA PRIVATA EX MULINO A MONTALCINO**
*Refit degli impianti preesistenti, con sostituzione dei componenti di rete, adeguamento della copertura Wi-Fi e miglioramento della connettività dati. L'intervento ha previsto anche la trasformazione dell'impianto elettrico tradizionale in un sistema domotico, gestito tramite supervisione RTI.*

TECVISUAL
INNOVATIVE TECHNOLOGIES

# 2018

A ISE 2018 cresce l'attenzione verso l'esperienza utente e la capacità di raccontare il valore dell'integrazione AV. Immersività, formazione e nuove tecnologie diventano leve per coinvolgere pubblici più ampi e mostrare i benefici reali dell'innovazione.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*6 - 9 febbraio 2018*

## ▶ EVOLUZIONE DI ISE

L'edizione 2018 - quindicesimo compleanno di ISE, siamo sempre all'Amsterdam RAI - non celebra solo un traguardo temporale, ma rappresenta il culmine di un percorso in atto già da qualche anno: quello che vede consolidarsi la fiera come piattaforma capace di comunicare, in modo sempre più chiaro e coinvolgente, i benefici dell'integrazione tecnologica, l'esperienza che prodotti e soluzioni, combinati e interconnessi tra loro, possono offrire agli utenti.

La tecnologia, oggi, non chiede solo di essere esposta, ma compresa, vissuta, interpretata. Ciò che fa la differenza è la capacità di raccontare quello che può offrire, mostrare come l'AV integrato possa migliorare la qualità della vita, la produttività, l'interazione tra persone e ambienti. Al lessico tecnico si affianca una narrazione "umanocentrica" delle soluzioni, comprensibile a un pubblico di visitatori sempre più eterogeneo. ISE diventa a tutti gli effetti una fiera non solo tecnica; parla a chiunque sia interessato all'innovazione AV e digitale.

## ▶ TREND

***Oltre il confine tra fisico e digitale***

*Integrazione con lo spazio circostante o, vista da un altro lato, rimozione delle barriere tra mondo fisico e digitale: questa è l'evoluzione in atto. Non si tratta più di considerare la tecnologia come qualcosa che porta benefici all'utente restando confinata in un ambiente fisico, ma di fare in modo che il componente fisico diventi parte integrante della tecnologia stessa. Questo comporta un nuovo modo di progettare l'ambiente, più integrato e orientato all'utente, e richiede tecnologie capaci di facilitare questa integrazione.*

*Abbiamo già citato l'IoT, elemento fondamentale per creare questa connessione e componente chiave nell'evoluzione della building automation, o di quello che verrà definito smart building.*

*Si passa così da un'automazione reattiva a un sistema attivo e, in alcuni casi, predittivo, in grado di anticipare le esigenze dell'utente.*

*In questo scenario entra in gioco il machine learning come prima forma di intelligenza autonoma. Vedremo come questi concetti evolveranno rapidamente fino a diventare, negli anni successivi, di uso comune.*

***Servizi digitali e integrazione degli spazi***

*All'interno degli edifici diventano centrali i servizi, che devono essere integrati, ed è qui che si osserva un'evoluzione del digital signage: da semplice visualizzatore passivo di contenuti si trasforma in parte dei sistemi di gestione, generando contenuti in modo autonomo in funzione di eventi e situazioni. Si diffonde inoltre l'uso dell'immersività e della realtà ibrida o virtuale come strumenti di integrazione con il mondo fisico, così come l'Unified Communications assume un ruolo chiave come strumento di interconnessione. Progressivamente vengono eliminati quegli ostacoli che limitano gli spazi.*

***L'esperienza immersiva al centro***

L'attenzione va appunto sulla user experience, ma se vogliamo essere più precisi, è il tema dell'esperienza immersiva che, in particolare, guadagna centralità, sia nella proposta degli espositori, sia nel palinsesto degli eventi speciali.

L'audio e il video, da soli, in un certo senso "non bastano più": ciò che coinvolge e convince i visitatori è l'impatto multisensoriale, il coinvolgimento emozionale. L'immersività offerta dall'AV, appunto.

Ecco allora che eventi come il World Masters of Projection Mapping diventano momenti chiave: un concorso internazionale, in collaborazione con l'Amsterdam Light Festival e il RAI, che ha trasformato la facciata dell'EYE Filmmuseum in uno schermo urbano per proiezioni artistiche, dimostrando il potenziale espressivo e culturale della videoproiezione in ambienti pubblici.

Accanto a questo, l'XR Summit (frutto della collaborazione di successo con il festival VR Days di Amsterdam) e la creazione di una vera

***Speciale dedicato a ISE 2018, a cura di Sistemi Integrati.***



*Una foto tratta dall'edizione 2018, quindicesimo compleanno di ISE, con Mike Blackman sempre alla guida della fiera.*

e propria XR Technology Zone, realizzata in collaborazione con Holovis, hanno dato spazio e voce alle nuove tecnologie immersive: realtà virtuale, aumentata e mista, presentate non come gadget da intrattenimento, ma come strumenti di trasformazione per il business, l'educazione, l'industria, il retail. Un segnale evidente che la fiera si fa interprete e acceleratore dell'evoluzione tecnologica, aiutando espositori e visitatori a immaginare insieme i prossimi scenari e i vantaggi competitivi che se ne possono trarre.

Infine, a dare respiro e visione al tutto, il keynote di apertura di Carlo Ratti, architetto e direttore del Senseable City Lab presso il Massachusetts Institute of Technology, che poi approfondiremo meglio: un invito a ripensare l'ambiente urbano come spazio interattivo, capace di rispondere alle esigenze di chi lo vive. Il suo intervento ha rafforzato il messaggio portante dell'edizione: l'integrazione tecnologica non è un fine, ma un mezzo per migliorare l'esperienza umana.

### *Altri aspetti rilevanti dell'edizione*

Dal punto di vista dei numeri, ISE 2018 si conferma una manifestazione in crescita: 60.457 visitatori unici e 1.296 espositori distribuiti su 15 padiglioni. Il dato forse più rilevante, tuttavia, è che il 38% dei partecipanti era alla prima visita. Un segnale potente, che conferma la capacità della fiera di attrarre nuovi pubblici e ampliare la propria community internazionale. Aggiungiamo che la varietà di profili che compone il panel dei visitatori, che emerge chiaramente nel report Facts & Figures prodotto da ISE, riflette una crescente eterogeneità del pubblico e dunque la necessità di centralizzare il concetto di esperienza di cui si è parlato.

Un altro elemento distintivo è il ruolo sempre più strategico della formazione: AVIXA e CEDIA, co-organizzatori dell'evento, hanno offerto il programma educativo più ampio mai realizzato in Europa, con sessioni distribuite fra i tre ISE Theater, i corsi certificati, i flash talk e le conferenze tematiche. Tra queste, la conferenza TIDE - Technology Innovation Design Experience, che debutta a ISE proprio nel 2018, ha esplorato l'approccio del design thinking nel business AV, portando sul palco professionisti del branding, del live event, dell'architettura, in un dialogo trasversale che ha rafforzato l'identità esperienziale della fiera.

ISE 2018 ha inoltre aggiunto un nuovo pa-

***Lo sapevi che...***
*Il warping - utilizzato a ISE 2018 nell'ambito del World Masters of Projection Mapping - è una tecnica che gestisce la videoproiezione su superfici curve, calcolando e, quindi, compensando, la deformazione dell'immagine che questa curvatura genera.*

**1.296 ESPOSITORI**
**60.500 VISITATORI UNICI**

*La tecnologia non chiede solo di essere esposta, ma compresa e interpretata. ISE è anche lo spazio dove aziende e protagonisti dell'AV possono parlare del proprio percorso e della propria visione di mercato.*



diglione, la Hall 15, portando la superficie dello showfloor a oltre 53.000 mq. Una risposta alla domanda crescente di spazio da parte degli espositori, ma anche un'occasione per ripensare il layout fieristico in funzione di percorsi più intuitivi e coerenti con la logica delle "zone tecnologiche", ormai pienamente affermate.

***Le Technology Zones raccontano i cambiamenti del mercato***

Introdotte da ISE nel 2008, le Technology Zones sono diventate la struttura portante della fiera. Negli anni ne nascono di nuove, si sdoppiano o si fondono. Un rimodellamento costante che riflette i cambiamenti del mercato e testimonia l'attenzione continua della fiera nel cogliere e rappresentare queste trasformazioni.

«La scelta in merito a quali Technology Zones focalizzarci nasce soprattutto dal confronto con il mercato e con gli espositori - spiega Blackman - Il criterio principale che seguiamo è individuare le aree in forte crescita all'interno del settore e verificare se esistono abbastanza aziende da formare un cluster significativo».

Nell'edizione del 2018, le Technology Zones presenti sono: Digital Signage & DOOH; Smart Building; Unified Communications; Educational Technology; Residential Solutions; Audio & Live Event Technology, XR Technology.

Se le confrontiamo con quelle proposte nel 2022, anno del trasferimento alla Fira de Barcelona Gran Vía, emerge un rimodellamento.

Nel 2022, le aree diventano: Digital Signage e DOOH; Residential & Smart Building; Audio; Unified Communications & Education Technology; Lighting & Staging; Multi-Technology Zone.

Senza entrare nel merito di ciascun cambiamento, è interessante osservare come alcune aree convergono, forse perché nel tempo hanno acquisito un denominatore comune; altre nascono, altre scompaiono o vengono inglobate. Il mercato cambia e ISE lo osserva e lo reinterpreta.

***Lo sapevi che...***
*Quell'anno iniziano a diffondersi realtà virtuale, realtà aumentata e realtà mista, con soluzioni sia per le aziende che per il singolo utente, come la proiezione olografica tridimensionale, di cui viene presentato un primo esemplare a ISE 2018.*

## ▶ FORMAZIONE

*L'edizione 2018 di ISE è stata particolarmente significativa per l'ex InfoComm International, che — lo ricordiamo — a settembre 2017 ha cambiato nome in AVIXA (AudioVisual and Integrated eXperience Association).*

*Sulla scia di questo passaggio, il programma formativo si è spostato da contenuti prevalentemente tecnici a sessioni incentrate su soluzioni integrate, riflettendo il nuovo posizionamento e la mission dell'Associazione.*

***Percorsi formativi e nuove direttrici***

*Nel dettaglio, AVIXA ha introdotto quattro distinti percorsi formativi, semplificando la scelta delle sessioni più adatte ai partecipanti: "user experience" (l'audio-video visto dal punto di vista dell'utente finale, con dibattiti, case study e attività interattive per sviluppare esperienze di alto livello); "convergenza AV-IT" (le sfide e le opportunità del digitale in evoluzione, con focus su protocolli e applicazioni); "progettazione" (in trasformazione verso la definizione di esperienze integrate) e "trend emergenti", dedicato alle novità del settore.*

*Oltre all'inedito evento TIDE — di cui parleremo a breve — sono due le conferenze organizzate in fiera: "What's Next... Enterprise AV Integrated Experiences", che ha stimolato il confronto su progetti reali, creazione di valore e user experience, e "What's Next... Higher Education Integrated Experiences Design", focalizzata sulla trasformazione degli spazi per la didattica nei campus universitari.*

*Quell'anno, inoltre, AVIXA ha partecipato all'evento "ArchIntegration", organizzato da SIEC e Integrated Systems Events.*

***Formazione CEDIA e certificazioni***

*CEDIA, dal canto suo, nel 2018 ha proposto una formazione mirata per diverse categorie professionali, articolata nelle tradizionali Training Session — oltre quaranta incontri di alto livello pensati per rafforzare competenze e competitività — e nei collaudati Talks, sessioni gratuite dedicate alle tecnologie emergenti.*

*Anche nel 2018 ISE ha offerto ai membri CEDIA la possibilità di sostenere gli esami direttamente in fiera per ottenere le certificazioni Electronic Systems Certified Technician (ESC-T), Electronic Systems Certified Designer (ESC-D) ed Electronic Systems Certified Networking Specialist (ESC-N).*

## ▶ KEYNOTE

ISE 2018 venne anticipata da due eventi inaugurali dal respiro internazionale - TIDE e Smart Building Conference - esattamente il giorno prima del suo inizio, ossia il 5 febbraio 2018.

***Video pillola sul World Masters of Projection Mapping 2018.***

TIDE (Technology Innovation Design Experience), organizzata da AVIXA presso l'Hotel Okura di Amsterdam, intese esplorare le forze creative che, in quegli anni, plasmavano il settore AV, riunendo designer, responsabili marketing di brand, creativi, integratori di sistemi, produttori di eventi live e utenti finali.

Dan Goldstein, dal 2015 senior vice president Marketing & Communications di AVIXA, spiegò che, dopo un debutto di successo a InfoComm 2017 a Orlando, in Florida, TIDE giungeva a ISE in qualità di "forum" volto a mostrare una nuova prospettiva circa le possibilità offerte dalle tecnologie audio video.

A tenere il keynote di apertura dell'inedita conferenza fu Daan Roosegaarde, artista olandese di fama internazionale, fondatore dello Studio Roosegaarde, che sviluppa progetti in grado di coniugare tecnologia e arte all'interno degli spazi urbani.

Durante il suo intervento, prese in esame alcune soluzioni tese a migliorare la vita quotidiana negli ambienti urbani e illustrò i suoi progetti, tra cui "Smart Highway" (strade che splendono di notte), "Waterlicht" (un'alluvione virtuale) e "Smog Free Project", il più grande purificatore d'aria all'aperto nel mondo che, dallo smog, ricava gioielli.

La Smart Building Conference, invece, si svolse sempre il 5 febbraio 2018 (alla vigilia di ISE), ma all'interno di uno dei Forum del centro espositivo RAI di Amsterdam. Con un programma di un'intera giornata di convegni, rappresentò i trend, le tecnologie e gli attori di riferimento dei mercati smart building e smart cities.

Ospitò più di venticinque esperti di fama mondiale, tra cui Carlo Ratti, architetto e ingegnere torinese, nonché direttore - presso il Massachusetts Institute of Technology (MIT) - del Senseable City Lab, laboratorio che indaga l'impatto delle tecnologie digitali sul nostro modo di percepire, di vivere e di progettare le città.

Ratti, per la precisione, tenne il discorso conclusivo della Smart Building Conference che, di fatto, coincise con la chiusura dei lavori di quella giornata di "vigilia" e con il keynote di apertura dei lavori di ISE 2018.

Ricordiamo che l'attività di Ratti in ambito smart city, allora, era considerata pionieristica, in quanto poneva in risalto il "volto umano" delle tecnologie urbane e il loro potenziale nel promuovere il benessere sociale.

Mike Blackman, nel commentare l'intervento di Ratti, sottolineò l'unicità della sua vision in merito allo sviluppo di smart city e smart building, due segmenti di mercato divenuti, in quegli anni, sempre più importanti per gli espositori e i visitatori di ISE.

«Il modo migliore per predire il futuro è crearlo»: così aprì il suo discorso, rimarcando che sarebbe stato l'IoT a trasformare le nostre città sotto forma di smart cities. Secondo il suo pensiero, la tecnologia, in generale, sarebbe stata l'abilitatore di tutte le trasformazioni.

Pose, inoltre, particolare enfasi sul concetto di convergenza: la convergenza tra diverse tecnologie e la convergenza tra il mondo digitale e il mondo fisico. Che, a suo modo di vedere, avrebbero consentito nuove applicazioni e nuove opportunità. ■

***La città intelligente secondo Carlo Ratti.***

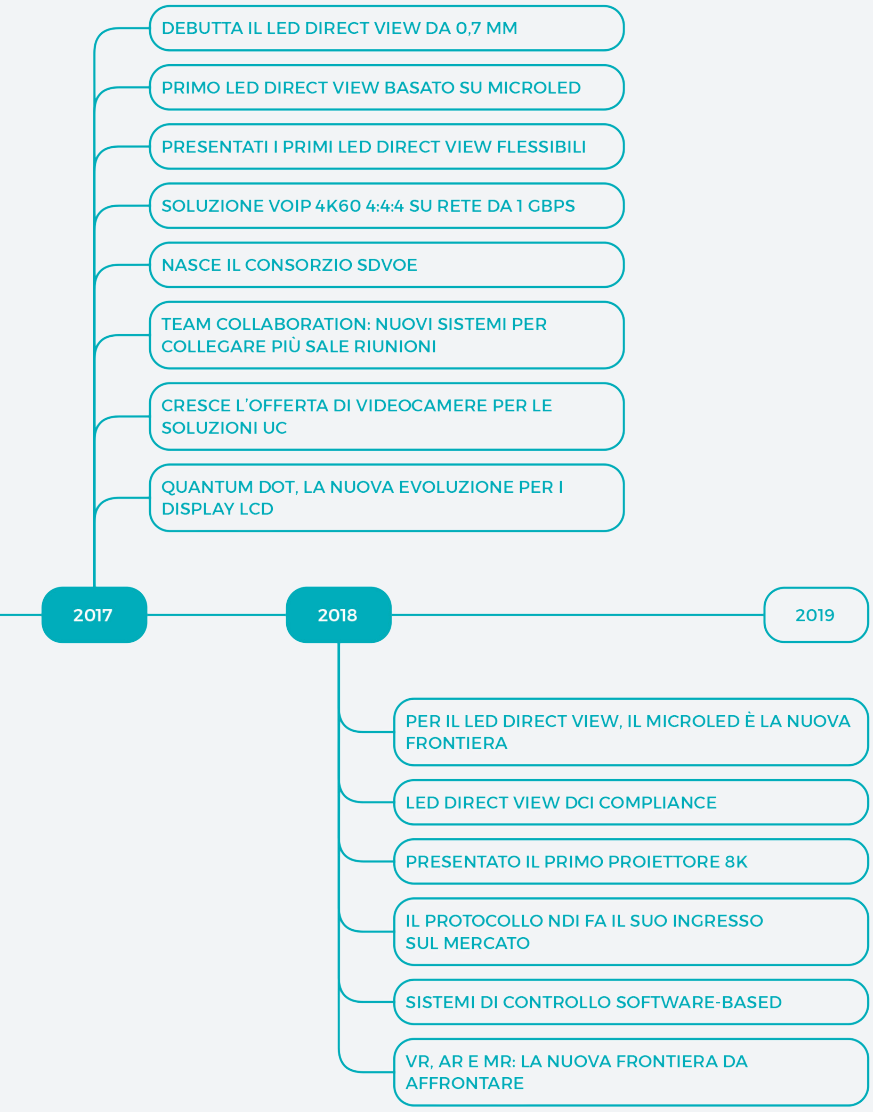


*Carlo Ratti, architetto e ingegnere, direttore presso il Massachusetts Institute of Technology (MIT) del Senseable City Lab.*

*Sopra: un momento formativo di AVIXA. Sotto: la folla nella zona di ingresso della fiera.*








***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2017-2018.*

## ▶ TECNOLOGIE

***LED wall e videoproiezione: nuove frontiere del visual***

I LED wall assumono un ruolo sempre più centrale, spingendosi verso applicazioni fino a quel momento presidiate dalla videoproiezione, come il cinema digitale. Si tratta però di un passaggio che richiede un'importante evoluzione tecnologica, in termini di luminosità, uniformità, affidabilità e conformità agli standard.

Nel cinema, le specifiche sono definite dalla DCI, Digital Cinema Initiatives, e il settore resta presidiato da un numero ristretto di produttori. In questo contesto vengono presentati i primi LED display conformi agli standard DCI e realizzate le prime installazioni in sala in sostituzione dei videoproiettori. Parallelamente, Samsung introduce The Wall, primo LED wall commerciale basato su tecnologia MicroLED.

Il mercato della videoproiezione prosegue intanto nell'adozione dell'illuminazione laser-fosforo. Panasonic presenta il PT-RQ22, il più piccolo e leggero proiettore laser 4K+ da 20.000 lumen, erede diretto della serie DZ21K e basato su pixel-shift, o vobulazione, tecnica che sposta i pixel tra frame successivi per aumentare la risoluzione percepita.

***Video over IP e controllo software-based***

Nel campo del video over IP, NewTek introduce NDI, Network Device Interface, uno standard che consente a dispositivi multimediali anche di produttori diversi di comunicare attraverso una rete IP, trasmettendo video, audio e metadati con alta qualità e bassa latenza. Grazie a questa tecnologia si sviluppa rapidamente un ecosistema diffuso, che diventa un riferimento per la distribuzione video, dalle videocamere ai sistemi di registrazione e streaming.

Anche il settore del controllo si orienta sempre più verso l'IT. Si passa da sistemi hardware-centrici, in cui il software aveva un ruolo secondario, a soluzioni software-based, dove l'hardware viene utilizzato soprattutto per interfacciarsi con dispositivi non gestibili via rete o API. Tra le prime proposte di questo tipo si afferma Utelogy, seguita poi da altri produttori.

***Audio, immersività e nuove esperienze***

In ambito audio, K-array presenta Anakonda KAN200, un sistema di altoparlanti flessibile e modulare, progettato per adattarsi a spazi architettonici complessi grazie alla possibilità di essere curvato e modellato.

Si diffondono anche i diffusori in-ceiling EdgeMax di Bose, apprezzati dagli interior designer perché, grazie alla tecnologia brevettata PhaseGuide, indirizzano il suono dai bordi della stanza verso il centro, garantendo intelligibilità e uniformità d'ascolto senza diffusori a parete.

Sul fronte delle esperienze immersive, si svolge il primo World Masters of Projection Mapping, che usa la videoproiezione per mappare superfici estese e non lineari, creando ambienti ad alto impatto. L'approccio porta la proiezione oltre lo schermo tradizionale e rende fondamentali warping, masking, calibrazione e media player, valorizzando il ruolo creativo.

Si diffondono tecnologie di nicchia, come realtà virtuale, aumentata e mista, e i primi esempi tridimensionali e pseudo-olografici. ■

# TRECCANI SISTEMI
## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

***treccanisistemi.it***

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI TRECCANI SISTEMI?**

*Treccani Sistemi nasce nel 1976 a Lonato del Garda, in provincia di Brescia, da un'intuizione di Elio Treccani. Inizialmente attiva nella riparazione di televisori e nell'installazione di antenne, l'azienda cresce grazie alla competenza tecnica e alla collaborazione con gli elettricisti locali, diventando nel tempo un punto di riferimento del territorio.*
*Negli anni partecipa anche a progetti per la RAI e alla realizzazione di infrastrutture legate ai Mondiali di Italia '90. Con l'evoluzione del mercato e l'ingresso in azienda di Daniele Treccani, ingegnere del Politecnico di Milano, Treccani Sistemi avvia una nuova fase di sviluppo orientata alla building automation su standard KNX.*
*Oggi è un system integrator con oltre 600 impianti realizzati, capace di operare in Italia e all'estero portando in ogni progetto competenza, innovazione e passione.*

**1976 – FONDAZIONE**
Il 6 giugno 1976, a Lonato del Garda, Elio Treccani avvia un'attività di riparazione TV e installazione di antenne, in partnership con Philips. Grazie a competenza e affidabilità, l'azienda diventa un punto di riferimento per gli elettricisti locali.



**1994 – CAMBIO SEDE**
Negli anni '90 e 2000, la crescita costante porta l'azienda a trasferirsi nell'attuale sede di 800 mq, ampliando gli spazi operativi e la capacità di rispondere a progetti sempre più complessi.

**2010 – INGRESSO DI DANIELE TRECCANI**
Con l'ingresso di Daniele Treccani, ingegnere del Politecnico di Milano, l'azienda evolve verso la domotica su standard KNX, ampliando competenze e servizi ad alto contenuto tecnologico.



**2011-2025 – PARTNERSHIP STRATEGICHE**
Partnership strategiche e bidirezionali con produttori leader come Crestron, Siemens ed Ekinex consolidano il percorso dell'azienda. Innovazione, affidabilità e design guidano ogni progetto.

**2026 – 50 ANNI**
Raggiunti i 50 anni di attività, Treccani Sistemi si distingue per una struttura tecnica competente e qualificata e per una solidità aziendale che rappresenta una garanzia di continuità e sicurezza per i clienti.

**PALAZZO DELLA LUCE DI TREVISO** - *Creazione della Experience Room immersiva del Palazzo della Luce di Treviso, dove tecnologia, videoproiezione e design trasformano uno spazio storico in un'esperienza emozionale unica.*

**VIP'S MOTEL** - *Tecnologia, comfort e intrattenimento si fondono al Vip's Motel sul Lago di Garda, con un sistema audio/video immersivo e multiroom pensato per un'esperienza esclusiva di benessere.*

# 2019

ISE 2019 è l'edizione che possiamo definire "dell'effetto WOW". L'audiovisivo raggiunge una qualità tale da diventare linguaggio artistico e strumento per creare esperienze immersive eccezionali e memorabili.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*5 - 8 febbraio 2019*

## EVOLUZIONE DI ISE

A caratterizzare in modo emblematico ISE 2019 - mentre si confermava l'ampiezza dell'offerta tecnologica e la qualità delle proposte formative e contenutistiche - è stata, soprattutto, la presenza esplicita dell'arte.

Una presenza diffusa e sorprendente: dal monumentale Sviatovid di Bart Kresa, scultura luminosa a 360° proiettata all'esterno del RAI, al projection mapping sulla facciata dell'hotel nhow Amsterdam RAI, realizzato da team di partner tecnici e creativi, fino all'arte che diventa tema di riflessione nei keynote di apertura e chiusura affidati a due artisti, lo stesso Bart Kresa e Tupac Martir, che ha proposto un memorabile intervento teatrale, dinamico e performativo.

### *L'audiovisivo come strumento espressivo*

L'arte ha dato quindi una veste memorabile all'edizione, appunto, ma ha un valore soprattutto simbolico, perché ci racconta qualcosa di importante: l'audiovisivo è arrivato a un tale livello di maturità tecnica e di qualità nel campo della proposta esperienziale da diventare strumento espressivo per artisti, performer, creativi.

Già in altre edizioni ISE aveva posto al centro il tema dell'esperienza, come riflesso di un mercato che stava ridefinendosi attorno a questo tema catalizzatore. Ma qui si esplicita un passo in più: le esperienze immersive e multisensoriali sono ormai maturate, hanno raggiunto livelli altissimi, possono diventare arte. In questo senso scegliamo di definire l'edizione come quella "dell'effetto WOW", richiamando la capacità d'impatto che la proposta artistica di questo ISE è capace di produrre.

Entriamo quindi nel merito di questa proposta per toccare con mano questa spettacolarità.

### *Artisti in fiera*

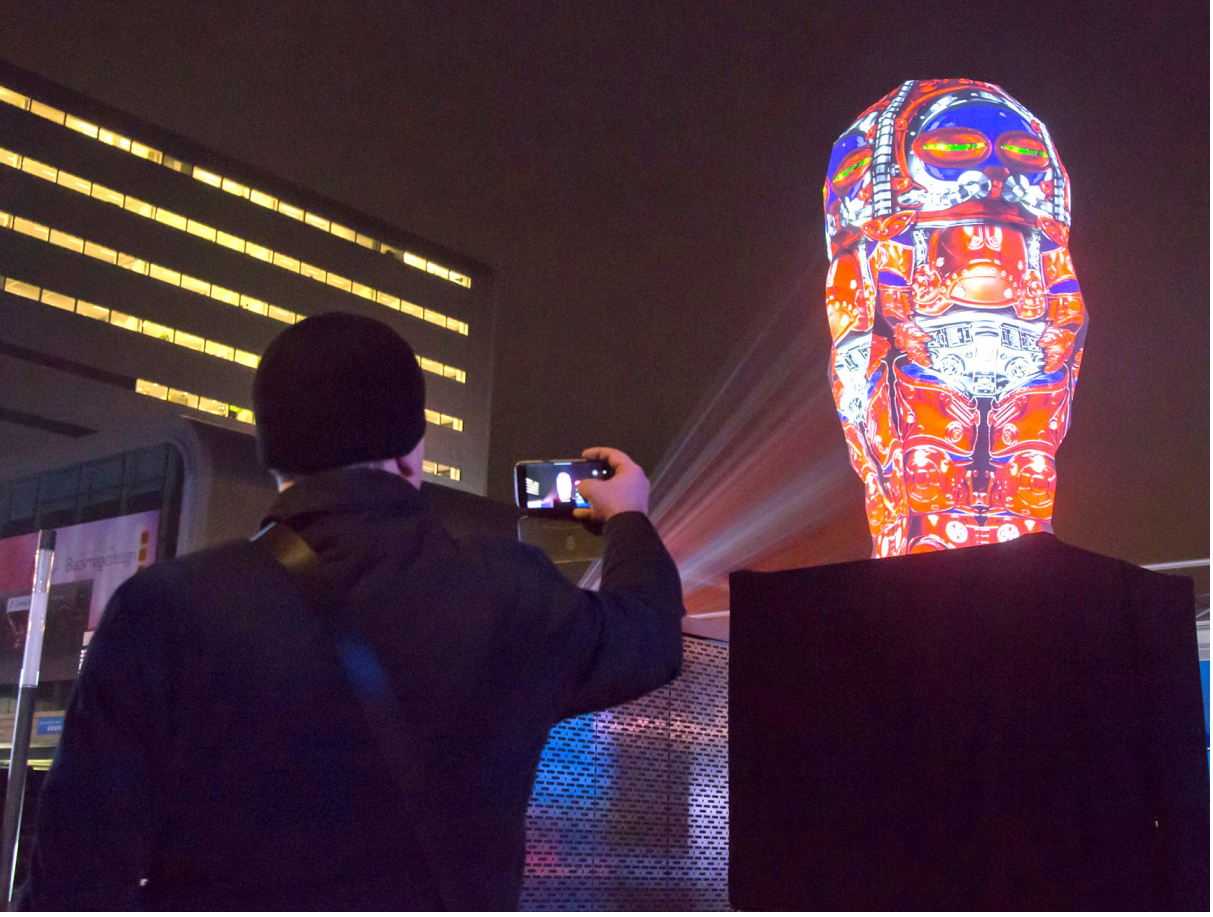
Bart Kresa, artista del projection mapping, ha aperto ISE 2019 con una delle opere più spettacolari mai viste a ISE: Sviatovid, una scultura sfaccettata alta cinque metri, illuminata a 360° da quattro proiettori 4K Panasonic da 30.000 lumen. Un'opera dal forte impatto visivo che unisce luce, forma e movimento in un'esperienza immersiva di altissimo livello.

Kresa ha tenuto anche l'opening keynote, in cui ha parlato dell'evoluzione del projection mapping come forma d'arte visiva, sottolineando l'importanza del design creativo e della formazione per raggiungere nuovi li-



*Il taglio del nastro dell'edizione 2019. Al centro, con il microfono, Mike Blackman, Managing Director di ISE.*

***Speciale dedicato a ISE 2019, a cura di Sistemi Integrati.***



*Sviatovid di Bart Kresa, scultura luminosa a 360° proiettata all'esterno del RAI, sfaccettata e alta cinque metri, illuminata a 360° da quattro proiettori 4K Panasonic da 30.000 lumen.*

***Focus di Florian Rotberg sui trend del digital signage.***

velli espressivi. Ne parleremo meglio nello spazio dedicato.

In chiusura, Tupac Martir, fondatore del collettivo creativo Satore Studio, ha portato sul palco una performance spettacolare, fatta di intelligenza artificiale, motion capture e live show. Il suo intervento ha chiuso la fiera con un altro momento di grande impatto, confermando la potenza comunicativa che l'AV sa esprimere quando si mette al servizio della creatività. Anche di questo particolare keynote di chiusura parleremo meglio nello spazio dedicato.

Un altro esempio straordinario è stato il projection mapping sull'hotel nhow Amsterdam RAI, un intervento su scala urbana realizzato grazie a una collaborazione tra LANG, Green Hippo, 3D Tenfeet e Panasonic, con una potenza di proiezione complessiva di 400.000 lumen. Ogni giorno, dalle 17 alle 20, l'intera facciata dell'edificio si trasformava in un'esperienza visiva aperta al pubblico: un perfetto esempio di come l'AV possa uscire dalla fiera e conquistare la città.

Siamo al punto in cui il salto di qualità è evidente: gli strumenti AV oggi permettono agli artisti di creare opere immersive, interattive, multisensoriali, grazie a una tecnologia che non è più solo supporto, ma materia creativa.

## *1.301 ESPOSITORI 64.900 VISITATORI UNICI*

*L'affluenza a ISE è anche quest'anno da record. La fiera è ormai riconosciuta a livello internazionale come la più grande manifestazione al mondo dedicata all'AV professionale e all'integrazione dei sistemi.*





E se questa qualità permette agli artisti di creare, immaginiamo cosa può significare tutto questo calato nei mercati verticali: nel retail, nei musei, negli spazi educativi, nell'hospitality, negli eventi dal vivo. Dove serve stupire, coinvolgere, imprimere un ricordo. Dove l'effetto WOW non è un'estetica, ma una leva di business.

Se la tecnologia AV può produrre arte, allora può anche trasformare un punto vendita, una mostra, una lezione, un evento in qualcosa di indimenticabile. ISE 2019 ha sancito questa evoluzione: l'AV come piattaforma per esperienze uniche, ormai pronte a essere motore di trasformazione per il business.



***Lo sapevi che...***
*A ISE 2019, per la prima volta, vi fu un servizio di interpretariato linguistico dal vivo - dall'inglese allo spagnolo, francese, italiano, portoghese, cinese e giapponese - disponibile gratuitamente per i partecipanti.*

## ▶ FORMAZIONE

***Strategia formativa e visione AVIXA***

*Il programma di formazione professionale dell'edizione 2019 di ISE ha offerto un'ampia gamma di opportunità di apprendimento, crescita personale e sviluppo della leadership, riassunta nello slogan "Learn, Discover, Be Inspired".*

*In questo contesto, AVIXA ha riproposto le conferenze "What's Next", dedicate alle soluzioni audio-video integrate nei settori education e corporate, con contenuti pensati per guidare i partecipanti nella progettazione di esperienze tecnologiche innovative.*

*Nel dettaglio, "What's Next... Higher Education Integrated Experience Design" ha approfondito la trasformazione degli spazi per la didattica nei campus universitari, mentre "What's Next... Enterprise AV Integrated Experience" ha analizzato la creazione di valore nei luoghi di lavoro attraverso una user experience evoluta, basata sull'integrazione tra ambiente e tecnologie AV.*

***Sessioni, community e sviluppo professionale***

*AVIXA ha inoltre rilanciato le sessioni gratuite FlashTracks, articolate nei quattro percorsi consolidati - user experience, convergenza AV-IT, progettazione e trend emergenti - e promosso momenti di networking come la "Italian breakfast", dedicata ai professionisti italiani interessati alle attività dell'Associazione.*

*Particolare attenzione è stata rivolta anche agli studenti, con una giornata dedicata allo sviluppo della forza lavoro, alla quale hanno partecipato cinque studenti italiani.*

***Formazione CEDIA e nuove piattaforme***

*CEDIA, dal canto suo, oltre ad avviare le celebrazioni per il trentesimo anniversario, ha proposto nel 2019 un intenso programma formativo di quattro giorni, affiancato dai tradizionali Talks gratuiti ospitati quotidianamente presso il proprio stand, dedicati ai temi più attuali del settore.*

*Tra le novità, l'area "Main Stage", dedicata a presentazioni di esperti e opinion leader, trasmesse anche in live streaming. In questo contesto, CEDIA ha invitato i vincitori degli EMEA CEDIA Awards 2018 a raccontare i progetti premiati e le sfide affrontate.*

*L'Associazione ha inoltre annunciato una nuova piattaforma di apprendimento online, progettata per personalizzare l'esperienza formativa e renderla accessibile a professionisti di ogni livello.*

***Proposta formativa e culturale ricca e di valore***

L'edizione 2019 è stata "WOW" anche per la straordinaria ricchezza della proposta formativa e culturale. Accanto all'esposizione e agli eventi spettacolari, ISE ha confermato il proprio ruolo di piattaforma professionale per la formazione, il confronto e l'aggiornamento, con un programma fitto e articolato.

Tra i momenti più significativi, le dieci conferenze ufficiali distribuite tra RAI e Hotel Okura, che hanno affrontato tematiche chiave nei settori verticali più strategici: dal Digital Cinema Summit dedicato all'evoluzione delle sale cinematografiche e dei modelli di business, alla Smart Building Conference incentrata sulle ultime evoluzioni dell'edificio intelligente, fino ai summit su XR, hospitality, digital signage e attrazioni tematiche.

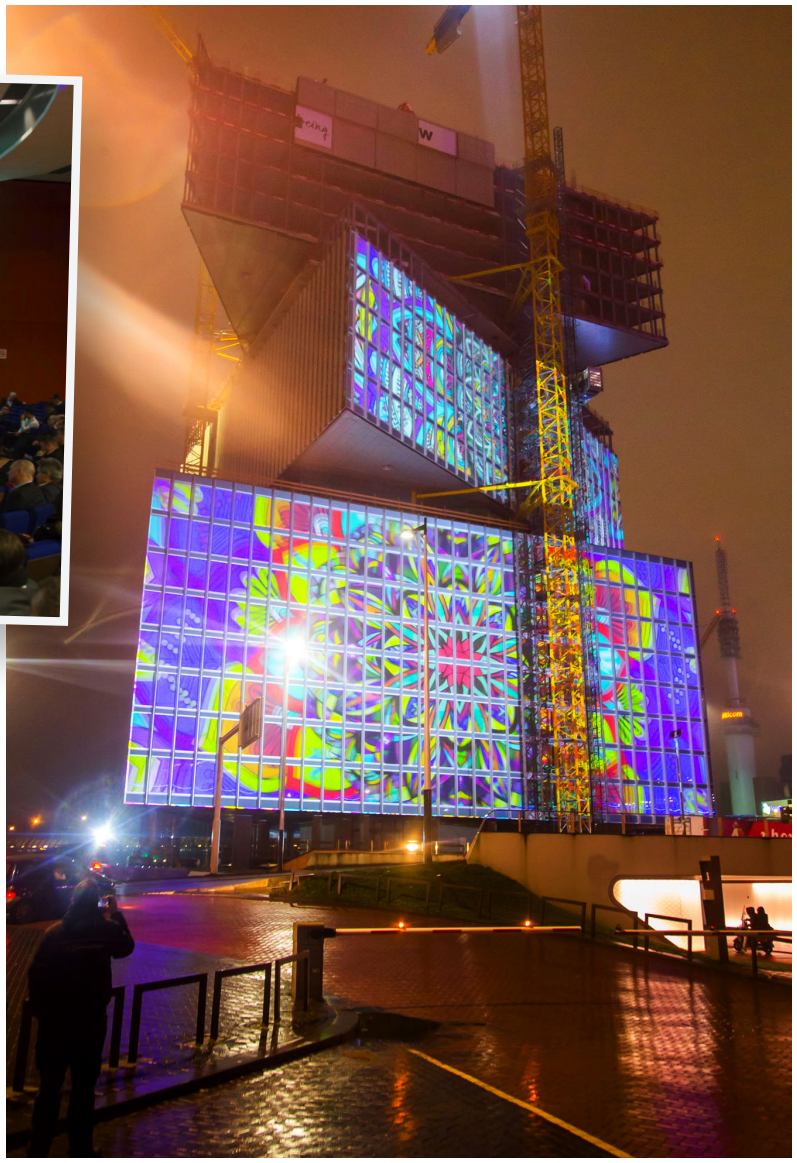
Significativamente ampio anche il programma educativo offerto da AVIXA e CEDIA, che approfondiamo nello spazio dedicato.

Hanno completato il quadro una serie di iniziative speciali come gli ISE Tech Tours - brevi itinerari guidati fuori dalla fiera, pensati per mostrare installazioni AV reali in luoghi significativi di Amsterdam - e sessioni dedicate all'istruzione, all'impresa e all'esperienza utente, proposte a un pubblico sempre più ampio e attivo di utenti finali.

In tutte queste attività - pur nella varietà dei formati e dei contenuti - si ritrova un filo rosso comune: la centralità dell'esperienza.

***Approfondimento sul capolavoro di Bart Kresa a ISE 2019.***



Che si tratti di progettare un ambiente educativo, di raccontare un brand in un punto vendita o di coinvolgere uno spettatore in sala, il valore delle tecnologie AV viene sempre più misurato dalla capacità di creare esperienze memorabili, immersive, coinvolgenti.

***L'effetto WOW dei numeri***

ISE 2019 ha confermato il suo eccezionale successo anche nei numeri, che producono un ulteriore "effetto WOW". La fiera è ormai riconosciuta a livello internazionale come la più grande manifestazione al mondo dedicata all'audiovisivo professionale e all'integrazione dei sistemi.

I visitatori unici sono stati 64.908, con una quota di nuovi ingressi pari a circa il 30%. Gli espositori sono stati 1.301, di cui 225 alla prima partecipazione, mentre 278 aziende hanno condiviso lo spazio espositivo.

L'intero centro RAI di Amsterdam è stato completamente occupato, senza più un metro quadrato disponibile - un "tutto esaurito" che da anni sottolinea la necessità del trasferimento a Barcellona, previsto per il 2021.

Tra le novità più significative anche l'introduzione dell'Hotel Okura come sede satellite: una scelta strategica che ha permesso di ospitare cinque conferenze, ampliando lo spazio disponibile per i contenuti formativi e rafforzando il posizionamento qualitativo della manifestazione.

Un altro segnale della crescita dell'evento è stata la decisione di estendere ISE a quattro giorni, introdotta due edizioni prima: una scelta che si è rivelata vincente. Più del 10% dei visitatori ha partecipato per l'intera durata della manifestazione, mentre la media è stata di 2,3 giornate per partecipante: un dato che conferma quanto sia diventato indispensabile prendersi più tempo per esplorare la fiera in tutta la sua vastità.

Infine, la copertura mediatica ha confermato l'interesse globale per l'evento, con 520 testate accreditate provenienti da 36 Paesi.

## ▶ KEYNOTE

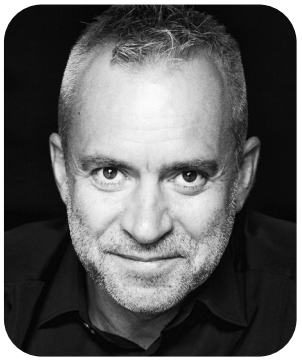
L'opening address di ISE 2019 fu affidato a Bart Kresa, artista polacco di riferimento nell'ambito della digital art, il quale, quell'anno, presentò in anteprima mondiale la sua ultima opera dal titolo "Sviatovid".

Si trattò di una projection sculpture (o "scultura di proiezione") alta cinque metri che, in fiera, fu visibile grazie a un video mapping all'esterno dei padiglioni 1 e 2, supportato anche dai proiettori laser Panasonic.

Dopo ISE, la scultura trovò posto presso il Centre for the Meeting of Cultures di Lublino, in Polonia.

Kresa, col suo lavoro, intese dimostrare come le tecnologie audio-video possano sfidare i canoni dettati dai loro utilizzi tradizionali. E

*In alto a sinistra - La Smart Building Conference esplora l'intersezione tra AV, IT, architettura, efficienza energetica e controllo digitale. A destra - Projection mapping sulla facciata dell'hotel nhow Amsterdam RAI, realizzato da team di partner tecnici e creativi.*



*Bart Kresa, Master Projection Designer*








*In alto - Gli Stand Design Awards di ISE sono un'iniziativa creata da Integrated Systems Europe, organizzata da EXHIBITOR magazine, per riconoscere gli sforzi degli espositori nella progettazione degli stand. Nelle altre due foto - Per le aziende ISE resta lo spazio privilegiato per presentare le novità tecnologiche e di prodotto, e per i visitatori il luogo ideale per scoprirle e per capire quali sono i trend di mercato.*

***Lo sapevi che...***
*Tra le novità di questa edizione, anche lo spazio "Main Stage" nel padiglione 8, utilizzato per presentazioni di opinion leader, dibattiti di alto livello, analisi di case study (molti dei quali hanno registrato il tutto esaurito), trasmessi in live streaming sul sito web di ISE.*

Sviatovid, con il suo elevato livello di design e di produzione, ne è un esempio.

Durante il suo intervento, ripercorrendo la storia del video mapping e citando anche gli artisti che l'hanno utilizzato in contesti unici quali teatri e opere liriche, l'artista spiegò come esso sia in grado di trasportare il pubblico in un'altra dimensione.

Basilare - ha rimarcato - è tutto il processo creativo che sta dietro all'opera, inclusi preparazione tecnica, video mapping in loco, schizzi, storyboard, design e animazione.

L'artista multidisciplinare e visual designer Tupac Martir, direttore creativo di alcuni degli eventi live più importanti del mondo, per clienti del calibro di BMW, Ralph Lauren, Elton John e Beyoncé (solo per citarne alcuni), curò, invece, il Keynote di chiusura di ISE 2019.

Londinese di origini messicane, Martir, col suo team, si occupa di design visivo per l'intrattenimento dal vivo, utilizzando strumenti che afferiscono al mondo della pittura, del disegno, delle tecnologie avanzate, dell'illuminazione, dell'audio-video, della musica, nonché della coreografia e dei costumi.

È salito sul palco indossando un sistema di motion capture della serie Perception Neuron che, utilizzato in combinazione con una gamma di tecnologie abilitanti l'interazione tra soggetto e spettacolo in corso - sfruttando, ad esempio, display, laser e luci - ha consentito ai contenuti live di Mixed Reality (un mix tra mondi fisici e digitali) di seguire passo passo l'avatar di Martir su alcuni schermi posti su entrambi i lati del palco.

Quella di Martir è stata tra le presentazioni più coinvolgenti e teatrali della storia di ISE, il cui merito è stato quello di aver dimostrato che cosa è davvero possibile realizzare quando la tecnologia AV incontra una mente geniale e creativa.

## ▶ TECNOLOGIE

***Videocomunicazione e collaboration: il punto di svolta***

Il 2019 è l'anno della videocomunicazione: le applicazioni presentate a ISE anticipano ciò che, nei due anni successivi, diventerà uno strumento indispensabile a causa della pandemia.

Dopo il lancio ufficiale del 2017, Google Meet si afferma come piattaforma di videoconferenza aziendale, disponibile su Android, iOS e web, con un massimo iniziale di 30 partecipanti. Negli anni successivi si svilupperanno anche soluzioni room e integrazioni con dispositivi dedicati.

Microsoft amplia le funzionalità di Teams con l'introduzione delle Microsoft Teams Rooms, soluzioni autonome integrabili nei sistemi audio-video delle sale riunioni, trasformando uno strumento personale in una piattaforma di collaborazione di gruppo.

Basate su periferiche standard — webcam e dispositivi audio USB — si propongono come alternativa più economica rispetto ai sistemi dedicati tradizionali. Con questo passaggio, l'ecosistema Microsoft Teams pone le basi per diventare il riferimento nella videocomunicazione negli anni successivi.

Sempre nello stesso ambito, ma nella fascia delle soluzioni dedicate, Lifesize presenta Icon 700, un sistema 4K orientato alla qualità delle videochiamate. Tuttavia, l'anno successivo, la diffusione del COVID-19 porterà a privilegiare soluzioni più flessibili e a basso costo, ridimensionando questo segmento.

***Didattica a distanza e nuovi scenari***

Le tecnologie di videocomunicazione favoriscono la crescita di un altro mercato emergente: la didattica a distanza. In questa fase è ancora limitata all'higher education, in particolare a programmi internazionali di alto livello, dove è complesso riunire fisicamente gli studenti.

Le soluzioni adottate sono evolute e costose, ma l'introduzione di sistemi di videoconferenza più accessibili contribuisce ad abbassare la soglia di ingresso, estendendo queste possibilità anche ad altri istituti.

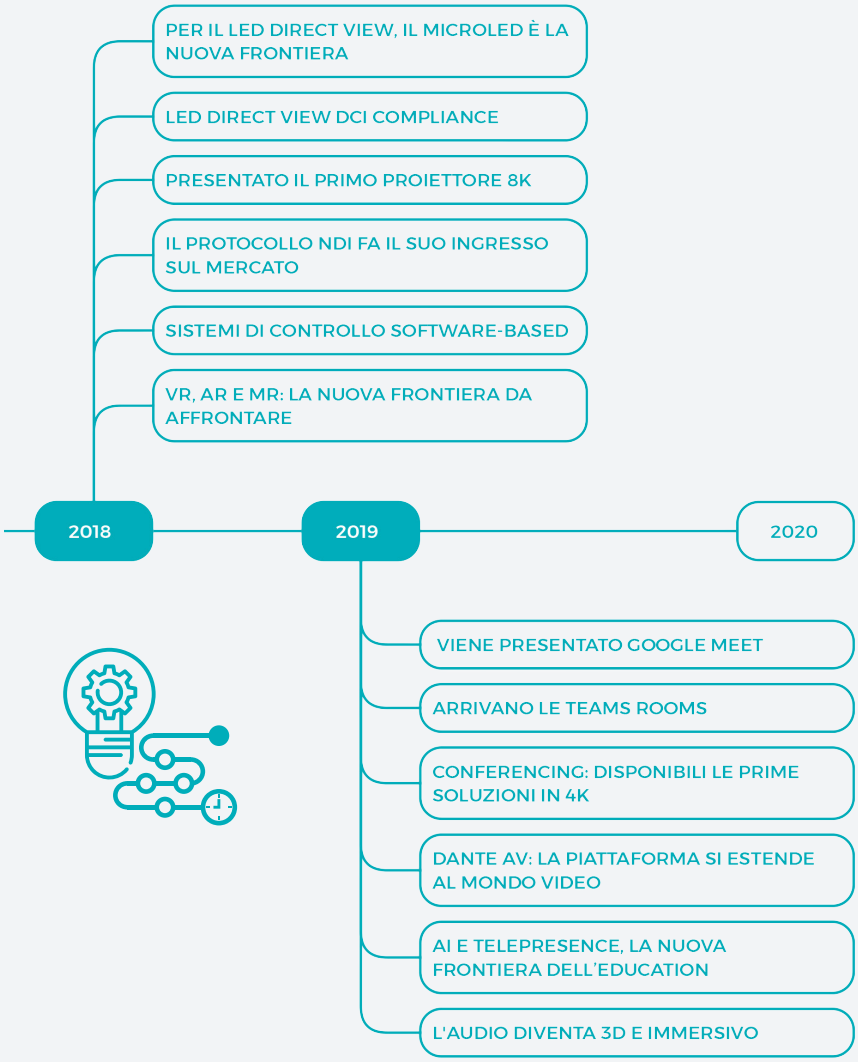
È l'inizio di un processo che diventerà essenziale negli anni successivi.

***AV over IP e audio immersivo***

Come già osservato negli anni precedenti, l'intero settore AV converge verso l'utilizzo di reti IP su infrastruttura Ethernet. Alcune aziende sviluppano soluzioni dedicate alla distribuzione audio, altre si concentrano sul video, mentre le novità più rilevanti riguardano sistemi in grado di gestire entrambe le tipologie di segnale.

Audinate estende la piattaforma Dante con Dante AV, annunciata a ISE 2019, introducendo una soluzione integrata per audio e video over IP. Biamp prosegue con TesiraLUX AVB l'integrazione del video nella piattaforma Tesira, mantenendo un approccio unificato per gestione, codifica e monitoraggio dei segnali all'interno degli ecosistemi esistenti.

Nel frattempo, in ambito audio prosegue la ricerca sull'immersività e sul suono tridimensionale. Meyer Sound presenta in anteprima Spacemap LIVE, tecnologia per lo spatial mixing, mentre L-Acoustics continua lo sviluppo del sistema L-ISA Immersive Hyperreal Sound con nuove evoluzioni. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2018-2019.*

# 2020

ISE 2020 segna l'ultima edizione ad Amsterdam e mette al centro il tema della creatività come competenza chiave e leva di business. Nonostante il coronavirus e la tempesta Clara, la fiera si conferma un successo nei numeri e nella qualità delle iniziative proposte.

***Dove e quando***
*Amsterdam, RAI*
*11 - 14 febbraio 2020*

## ▶ EVOLUZIONE DI ISE

La diciassettesima edizione della fiera è identificabile per tre aspetti che la caratterizzano maggiormente: è l'ultima tappa ad Amsterdam prima del trasferimento a Barcellona; è la prima edizione toccata dai disagi della pandemia; sul piano dei contenuti, sceglie di mettere al centro un argomento di forte interesse: quello della creatività come competenza chiave per affrontare un mercato in trasformazione.

Iniziamo da quest'ultimo punto, per poi approfondire gli altri due aspetti.

## ▶ TREND

***Dall'AV a un ecosistema più ampio e integrato***

*Si chiude un ciclo: è l'ultima edizione di ISE ad Amsterdam. La successiva si terrà a Barcellona ed è anche l'ultima prima della pandemia, che cambierà in maniera radicale questo settore.*

*Questi anni sono stati importanti. È cresciuta la consapevolezza della forza dell'industria e del mercato europeo per il settore multimediale, ed è cambiata anche la sua stessa definizione: si è passati da un'industria dell'audio-video a un ambito molto più esteso, fatto di multimedialità, integrazione, immersività e collaboration, nuovi termini di riferimento di un ecosistema in evoluzione.*

***Il settore evolve: AV/IT, UC e rivoluzione digitale***

*Abbiamo assistito all'integrazione tra i mondi AV e IT: le aziende tradizionalmente IT sono diventate player rilevanti in questo settore, mentre le tecnologie informatiche sono ormai parte fondante delle soluzioni multimediali. L'Unified Communications è l'ambito in cui questa integrazione è maggiormente visibile, e nei due anni successivi diventerà sempre più centrale. Nel frattempo, si sono verificati cambiamenti tecnologici fondamentali: il CRT, che ha accompagnato il settore per oltre 50 anni, è scomparso, sostituito da LCD e LED; il cinema è passato dalla pellicola al digitale; è in corso una digitalizzazione complessiva che apre nuove opportunità.*

*ISE saluta Amsterdam dimostrando che il settore ha raggiunto una piena maturità: è in crescita, innova ed evolve. Allo stesso tempo, però, guarda già a una nuova trasformazione, in cui tecnologie emergenti porteranno ulteriori cambiamenti, tra cui l'intelligenza artificiale.*

***La creatività come competenza chiave***

A lanciare il tema della creatività è stato Duncan Wardle, allora Head of Innovation and Creativity di Walt Disney, oggi consulente per l'innovazione e il design thinking, protagonista dell'opening keynote di questa edizione (ne parleremo approfonditamente nello spazio dedicato).

Wardle ha ricordato al pubblico di ISE quanto sia importante risvegliare immaginazione, intuizione e curiosità - qualità spesso sottovalutate nel mondo del lavoro - per generare ambienti fertili all'innovazione. La creatività è, infatti, da considerare una risorsa strategica fondamentale per ogni azienda che voglia distinguersi.

Con questo keynote, ISE porta al centro dei dibattiti in fiera un tema con cui il mondo AV si sta interfacciando in questi anni e che, appunto, "colora" i dibattiti di questa edizione: per distinguersi nell'attuale mercato competitivo, al system integrator le competenze tecniche non bastano, ne servono altre di altra natura; tra queste, quella della creatività risulta fondamentale.

Le aziende che sanno coltivarla e incanalarla diventano più produttive, efficaci, innovative e - in definitiva - in grado di distinguersi. In un mercato in cui tecnologie e soluzioni sono potenzialmente alla portata di tutti, la vera differenza la fanno le idee, ovvero il modo in cui le soluzioni vengono applicate.

ISE 2020 ha portato questo messaggio al centro, ribadendo che l'innovazione tecnologica ha bisogno di menti allenate al pensiero laterale, e che liberare la creatività nei team

***Speciale dedicato a ISE 2020, a cura di Sistemi Integrati.***



*Il taglio del nastro dell'edizione 2020. Al centro, con il microfono, Mike Blackman, Managing Director di ISE.*

è oggi una leva di business e una sfida manageriale, culturale e professionale.

***Il coronavirus e la tempesta Clara***

Accanto a questo tema forte, ISE 2020 ha affrontato anche sfide molto concrete. Si è svolta, infatti, in un contesto particolarmente difficile: da un lato, l'emergenza sanitaria globale legata al coronavirus, dall'altra, la tempesta Clara, una vera e propria tempesta meteorologica su scala europea che ha colpito l'Europa proprio nei giorni della manifestazione.

Eppure, la fiera ha resistito, confermando la partecipazione di 1.381 espositori e di 52.182 visitatori unici, meno dell'anno precedente ma un numero comunque decisamente importante, se si considera la complessità del momento. La superficie espositiva totale sfiora i 56mila mq.

Mike Blackman ha commentato a questo proposito: «Lo show di quest'anno ci ha dimostrato quanto i nostri partecipanti fossero determinati a venire a ISE. Molti espositori sono riusciti non solo ad attrarre visitatori qualificati ai propri stand, ma anche a generare contatti commerciali concreti, superando le aspettative in termini di opportunità di business e networking».

Poiché a dare forfait sono stati soprattutto i visitatori più occasionali, la qualità dei partecipanti è rimasta elevata nonostante il momento; la fase più difficile sarebbe arrivata l'anno successivo, quando la pandemia, nel 2021, costringerà l'organizzazione a optare per un evento ibrido fisico-digitale. Lo racconteremo nel testo dedicato a ISE di quell'anno.

Per questo 2020, invece, tutto si è svolto come da programmi e con la consueta ricchezza di proposte. A testimoniarlo, un calendario ricco e articolato, che ha mescolato novità e format ormai consolidati.

**1.381 ESPOSITORI**
**52.200 VISITATORI UNICI**

Tra le iniziative più rilevanti, il debutto della Innovation Zone, un'area pensata per valorizzare le tecnologie di nuovi espositori, offrendo loro visibilità in uno spazio dedicato e facilmente accessibile all'interno del percorso fieristico.

*La diciassettesima edizione della fiera è l'ultima tappa ad Amsterdam prima del trasferimento a Barcellona ed è la prima edizione toccata dai disagi della pandemia.*



L'area VR di ISE ha offerto esperienze immersive e dimostrazioni di collaborazione in ambienti tridimensionali, con focus su realtà virtuale, design e simulazione.

All'esterno, il projection mapping sulla facciata dell'edificio Elicium (organizzato da ISE in collaborazione con RAI Amsterdam e diversi partner tecnologici) ha trasformato l'architettura del RAI in una superficie narrativa, coinvolgendo anche i cittadini di Amsterdam in uno spettacolo ad alto impatto visivo.

Tornano gli Inavation Awards (prima edizione nel 2007), premi internazionali che celebrano l'eccellenza nei settori AV professionale e integrazione di sistemi, riconoscendo i migliori progetti, prodotti e aziende dell'anno, e gli Stand Design Awards (prima edizione nel 2017), che hanno premiato gli allestimenti più creativi e funzionali in quattro categorie dimensionali.

Forte il segnale verso il futuro anche sul piano istituzionale: il programma Special Interest Group ha coinvolto oltre 80 operatori spagnoli, rappresentanti di vari settori verticali, in un percorso fatto di visite guidate, incontri e sessioni di networking, culminato nell'evento ¡Hola di Barcellona!, un saluto simbolico alla città ospitante e un ponte aperto verso la nuova casa della fiera. Per una panoramica dettagliata delle numerose attività formative promosse da AVIXA, CEDIA e altri partner, si rimanda invece al box dedicato.



***Lo sapevi che...***
*Duncan Wardle, in Disney, ha partecipato alla creazione di "Magic Band", ossia un braccialetto RFID a supporto del cliente durante i percorsi nei parchi Disney, che fornisce all'azienda un quadro puntuale della fruizione delle sue attrazioni.*

## FORMAZIONE

***Formazione e conferenze: il ruolo di AVIXA***

*Il programma di formazione di ISE 2020 ha visto AVIXA tra gli organizzatori di due eventi che hanno ripreso e sviluppato il percorso avviato l'anno precedente: l'Higher Education AV Conference - incentrata sulle tecnologie audio-video applicate alla didattica nella scuola superiore - e l'Enterprise AV Conference, focalizzata sull'ottimizzazione dei processi che conducono alla definizione delle strategie aziendali attraverso l'analisi dei dati e una progettazione ad hoc degli spazi lavorativi.*

***CEDIA tra cybersecurity e progettazione integrata***

*Le due conferenze CEDIA, invece, sono state dedicate alla cybersecurity e - novità di quell'edizione - al Design & Build, coinvolgendo architetti, interior designer e altri professionisti dell'edilizia residenziale con l'obiettivo di supportarli nello sviluppo di progetti condivisi.*

*Tabatha O'Connor, allora presidente e CEO di CEDIA Global, nel commentare più in generale le iniziative della fiera in ambito formativo, ha sottolineato come ISE non sia soltanto un luogo in cui accrescere il proprio bagaglio di conoscenze, ma anche un punto di incontro tra i membri CEDIA e un'opportunità - grazie alla loro presenza - per scoprire tendenze globali in grado di avere un impatto significativo sul settore residenziale.*

***Main Stage, inclusione e coinvolgimento internazionale***

*Numerose, infine, le sessioni Main Stage, con interventi dedicati alle tecnologie emergenti, all'Edge Computing e ad altri temi legati al mondo IT, a cura sia di CEDIA sia di AVIXA, incluso l'AVIXA Diversity Council Event. Quest'ultimo ha fatto seguito a un tris di eventi tenutisi nel Regno Unito nel 2019 e a InfoComm 2019.*

*L'AVIXA Diversity Council è un gruppo di membri dell'associazione impegnati a riunire professionisti AV ed esperienze integrate provenienti da diversi background e culture, con l'obiettivo di favorire un dialogo più ampio sulle iniziative di inclusione all'interno del settore audiovisivo. A questo scopo, promuove regolarmente eventi aperti al networking, alla condivisione di esperienze e al confronto su tematiche rilevanti per l'intera comunità professionale.*

*Sempre AVIXA, a ISE 2020 ha organizzato anche una "Italian Breakfast" con la delegazione italiana, oltre a una giornata interamente dedicata agli studenti, alla quale hanno partecipato undici giovani provenienti dal nostro Paese.*

***Il congedo da Amsterdam***

Con l'evento ¡Hola di Barcellona!, ISE ha salutato Amsterdam, sua casa dal 2007, aprendo ufficialmente il passaggio alla Fira de Barcelona. Il trasferimento era già in programma da qualche anno, un trasferimento sofferto ma inevitabile per rispondere alla necessità di maggiori spazi.

«Sapevo che prima o poi saremmo diventati troppo grandi per l'Amsterdam RAI - racconta Mike - Quello che non mi sarei mai aspettato è la velocità con cui questa crescita si è poi di fatto realizzata».

Per seguire l'espandersi della fiera, il centro espositivo RAI ha messo in campo tutte le proprie risorse: negli anni ha costruito l'Elicium - un edificio multifunzionale inaugurato nel 2009, progettato dallo studio Benthem Crouwel Architects - per creare più spazio. Ha ampliato il padiglione 5. Ha consentito

***Video pillola sull'annuncio del passaggio a Fira de Barcelona.***

a ISE di allestire strutture temporanee, che hanno svolto la loro funzione pur con i limiti che queste hanno nel periodo invernale in cui si è sempre svolta la fiera. «Bisogna davvero dire che hanno fatto tutto quello che potevano», commenta Blackman. Ma cresceva anche la consapevolezza che questi sforzi non avrebbero comunque offerto una soluzione a lungo termine.

«Non è stato semplice decidere di spostarci - dice Blackman - Prima di compiere la scelta, abbiamo cercato anche altre soluzioni per rimanere ad Amsterdam. Ad esempio, abbiamo pensato di allestire parte della fiera in altri spazi in città, fuori dal centro RAI. Ma tenevamo troppo all'idea che tutta la fiera fosse in un unico posto».

Gli organizzatori di ISE si rendono conto che, in buona sostanza, si stava solo rinviando il problema. Osservando il trend di crescita della fiera e pensando alle aspettative del team che la guidava, anche se il RAI Amsterdam avesse avuto un altro padiglione, prima o poi la questione si sarebbe riproposta.

Da lì la decisione. «Dovevamo trovare una struttura più grande in una città in grado di ospitare la folla di persone che ISE era in grado di muovere, e con un secondo requisito fondamentale: essere accessibile».

La scelta sarebbe ricaduta su Barcellona, e più precisamente sulla Fira Gran Via de Barcelona, che più di tutte le altre candidate sembrava poter offrire a ISE il futuro che si andava delineando.



*Duncan Wardle, Head of Innovation and Creativity di Walt Disney, durante l'opening keynote di ISE 2020.*

## ▶ KEYNOTE

L'opening keynote di ISE 2020 (l'unico di quell'edizione) fu curato da Duncan Wardle, allora Head of Innovation and Creativity di Walt Disney, oggi consulente per l'innovazione e il design thinking.

Come fece notare Mike Blackman, Disney è un nome assai popolare tra gli espositori e i visitatori di ISE, in quanto la società è nota come utente "numero uno" delle soluzioni AV nei suoi parchi a tema. E la presenza di Wardle in fiera - sottolineò - era strategica, poiché le sue competenze in veste di facilitatore del pensiero creativo sono importanti nell'aiutare le aziende ad attingere alle loro riserve di creatività. Durante il suo keynote,



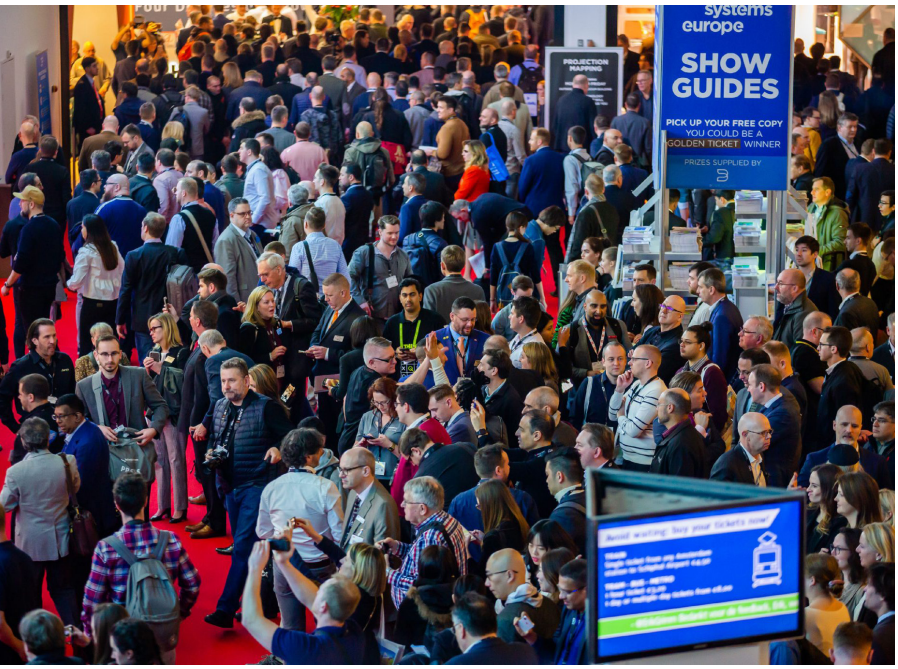

***Un'immagine del projection mapping sulla facciata dell'edificio Elicium.***

*Per seguire l'espandersi della fiera, il centro espositivo RAI ha costruito l'Elicium, un edificio multifunzionale inaugurato nel 2009, progettato dallo studio Benthem Crouwel Architects. Diversi eventi di ISE negli anni si sono svolti in questo complesso di grande suggestione.*










***Lo sapevi che...***
*Nell'ambito delle comunicazioni mobili, in quegli anni si stava diffondendo il 5G: i primi standard risalgono al 2017 e i primi lanci a livello commerciale si hanno tra il 2018 e il 2020.*

dal titolo "Think different", l'attenzione andò agli strumenti in grado di supportare le aziende nel tentativo di risvegliare nei dipendenti quelle attitudini proprie del mondo dell'infanzia, come ad esempio l'immaginazione, l'intuizione e la curiosità, al fine di creare un ambiente di lavoro stimolante, che promuova la creatività e l'innovazione.

In uno dei suoi esercizi interattivi col pubblico, Duncan chiese a gruppi di tre persone di fingere di possedere competenze specifiche in ambiti stravaganti, rispondendo a una serie di domande poste da altri. "Sei un esperto nella creazione di paracaduti per elefanti" era uno degli argomenti delle batterie di domande e risposte, così come "sei l'inventore di indumenti invisibili" e "sei un terapista sessuale per api".

L'esercizio prevedeva la rotazione degli intervistati nel ruolo di "esperti", i quali si dimostrarono tutti molto creativi nell'inventare risposte improbabili ma, al contempo, coerenti con le tematiche bizzarre.

Questo esercizio - sottolineò Duncan - dimostrava che, quando usciamo dai perimetri dei nostri ruoli e delle nostre conoscenze consolidate, diamo libero sfogo al pensiero creativo. Le aziende - secondo lui - dovrebbero motivare i dipendenti ad abbandonare i flussi di pensiero routinari, che li tengono bloccati nei propri saperi consueti, per correre il rischio di abbattere le barriere create dalle loro stesse competenze e di sfidare le regole comuni.

E questo, in un momento di rapida trasformazione digitale in atto a livello globale, stava diventando un imperativo.

*ISE 2020 si svolge in un contesto particolarmente difficile: da un lato, l'emergenza sanitaria globale legata al coronavirus, dall'altro la tempesta Clara, un evento meteorologico estremo che ha colpito l'Europa nei giorni della manifestazione. Eppure, la fiera resiste, confermando la partecipazione di 1.381 espositori e di circa 52.200 visitatori unici.*

## ▶ TECNOLOGIE

***Display e proiezione tra continuità ed evoluzione***

L'edizione del 2020 coincide con le prime avvisaglie dell'emergenza pandemica: molti espositori annullano o riducono la propria presenza, con evidenti ripercussioni sulle novità presentate.

Sul fronte dei display LED prosegue l'evoluzione verso pixel pitch inferiori al millimetro, con valori che arrivano a 0,65 mm. Tecnologie come COB, microLED e miniLED raggiungono un livello di maturità tale da garantire miglioramenti costanti in termini di prestazioni e qualità.

Nel campo della videoproiezione, Epson porta sul mercato l'EB-L30000U, proiettore laser 3LCD da 30.000 lumen, il più luminoso Pro AV mai realizzato dall'azienda e tra i primi modelli LCD trasmissivi a raggiungere questa soglia, superando limiti che fino a poco tempo prima sembravano difficilmente superabili.

***Audio evoluto e controllo dello spazio sonoro***

In ambito audio, nel corso del 2020 Shure presenta MXA710, un array microfonico progettato per ambienti di conferenza, capace di acquisire segnali di alta qualità, definire con precisione le aree di ripresa e ridurre il rumore ambientale. Bose svilupperà poi la Videobar VB1, soluzione all-in-one per videoconferenza, disponibile dal 2021.

Sul fronte dell'audio immersivo, Holoplot introduce il 3D Audio-Beamforming, sistema che consente di controllare con precisione la diffusione del suono in ambienti complessi. La direttività può essere gestita nello spazio tridimensionale su tutti gli assi, permettendo una distribuzione mirata e adattabile a diversi contesti.

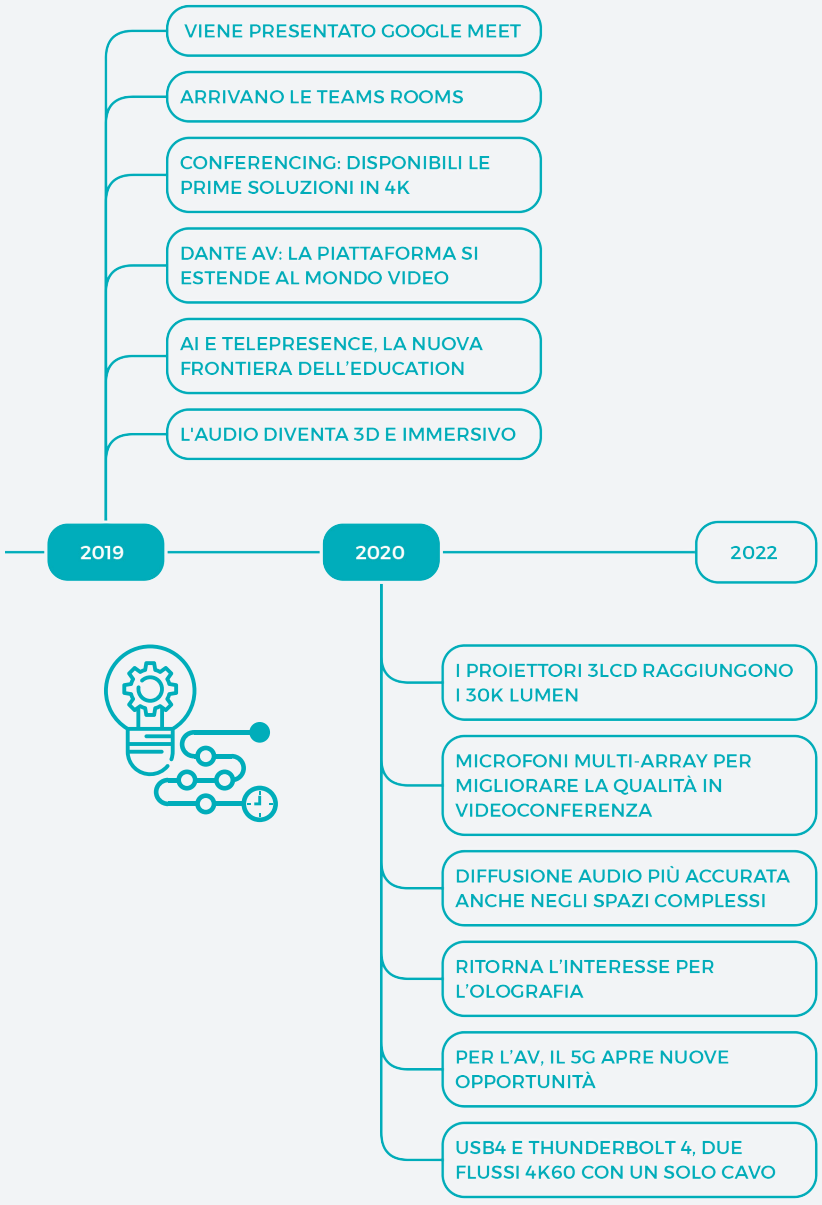
***Realtà immersive, olografia e nuove reti***

Torna al centro dell'attenzione il tema delle tecnologie olografiche, ovvero la rappresentazione di immagini tridimensionali nello spazio. Si tratta di un concetto ciclicamente riproposto, finora senza una reale sostenibilità su scala industriale, ma che beneficia dei progressi nella videoproiezione laser, più facilmente direzionabile e supportata da filtri ottici avanzati.

Parallelamente, realtà virtuale e aumentata attraversano una fase di forte sviluppo: nel 2020 Oculus Connect evolve in Facebook Connect, preludio al successivo riposizionamento dell'azienda attorno al metaverso e al rebranding in Meta del 2021.

Tra le tecnologie emergenti nelle telecomunicazioni si afferma il 5G, che apre interrogativi sul suo impatto nel mondo AV: maggiore banda, minore latenza e più ampia copertura potrebbero abilitare nuovi scenari nella distribuzione dei contenuti, anche su larga scala, riducendo la dipendenza da soluzioni come link satellitari o ponti radio.

Sul fronte della connettività fisica, Thunderbolt 4 consolida il ruolo di USB-C come connettore universale, garantendo fino a 40 Gbps e supportando dati, alimentazione e segnali video, inclusa la gestione di due display 4K a 60 Hz. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2019-2020.*

# 2021 ISE LIVE & ONLINE

Nel 2021, in risposta alla crisi pandemica, ISE adotta il format "Live & Online": due eventi fisici a Barcellona e a Londra, e un evento virtuale di due giorni, ISE Digital, con oltre 160 sessioni fruibili in diretta e on-demand.

***Dove e quando***

*ISE DIGITAL*
*1 - 2 giugno 2021*
*-*
*ISE LIVE*
*Fira Gran Via de Barcelona*
*1 - 2 giugno 2021*
*-*
*Londra, Evolution*
*23 - 24 giugno 2021*

## EVOLUZIONE DI ISE

Il 9 marzo 2020, con l'inizio del primo lockdown europeo in Italia, si apre una fase di discontinuità che arriva subito dopo la diciassettesima edizione di ISE, l'ultima ad Amsterdam. In un contesto segnato da restrizioni e incertezza, il format tradizionale della fiera diventa impraticabile.

La risposta è "ISE Live & Online", un modello ibrido costruito su un doppio binario. Da un lato nasce "ISE Digital", piattaforma virtuale che consente di seguire da remoto eventi e contenuti — poi resi disponibili anche on demand — mantenendo viva la funzione informativa e formativa della manifestazione. Dall'altro, nonostante le limitazioni, resta centrale l'idea dell'incontro in presenza, tradotta in due appuntamenti a Barcellona e Londra, necessariamente ridimensionati ma simbolicamente cruciali.

### *Gli incontri in presenza a Barcellona e Londra*

Il programma degli eventi in presenza nasceva con ambizioni più ampie, ma ha dovuto confrontarsi con un contesto in continua evoluzione. Come ricorda Mike Blackman, l'idea iniziale prevedeva un percorso europeo - da Barcellona a Monaco, Amsterdam e Londra - progressivamente ridimensionato a causa delle restrizioni.

Barcellona (Fira Gran Via, 1–2 giugno 2021) diventa così il primo banco di prova: oltre 2.400 partecipanti e un riscontro positivo da parte di espositori e visitatori. Un appuntamento ridotto, ma significativo, anche perché anticipa il futuro ruolo della città come nuova sede stabile di ISE.

Diverso il caso di Londra (Evolution, 23–24 giugno 2021), condizionata dalle limitazioni ai viaggi e inevitabilmente più locale. Nonostante ciò, la presenza di alcuni key player del settore e le opportunità di networking confermano il valore, anche simbolico, del ritorno all'incontro fisico.

### *ISE Digital*

Con oltre 8.000 registrazioni, ISE Digital rappresenta l'estensione virtuale di ISE Live & Online, in contemporanea con l'evento di Barcellona (1–2 giugno 2021). I contenuti del Main Stage vengono trasmessi in streaming, all'interno di un palinsesto di oltre 160 sessioni guidate dal tema "recovery and realignment", sintesi dell'esigenza di ripresa e ridefinizione del settore.

Sviluppata con Cisco e The Next Web, la piattaforma propone un'esperienza accessibile sia live sia on demand, organizzata in canali tematici — dallo Smart Building allo XR — per orientare la fruizione e valorizzare i contributi di esperti e vendor.



*Un momento di ISE Live Barcellona. Si notino le mascherine e il rispetto del distanziamento, a ricordare le difficoltà vissute in quegli anni da visitatori e organizzatori.*

***Speciale dedicato a ISE 2021, a cura di Sistemi Integrati.***




*La pandemia ridefinisce ISE: dopo l'ultima edizione ad Amsterdam, il 2020 è l'anno di ISE Live & Online, tra piattaforma digitale e piccoli eventi in presenza a Barcellona e Londra, per mantenere viva la connessione con il settore nonostante le restrizioni globali.*

Elemento distintivo è l'interattività: sondaggi, chat e incontri virtuali trasformano la piattaforma in uno spazio di relazione. Il collegamento costante con Barcellona — dalle conversazioni "On the Sofa" con Ventura Barba e Tom Raftery — rafforza questa continuità, mostrando come l'esperienza AV possa essere vissuta anche a distanza.

In un contesto ancora incerto, ISE Digital contribuisce a mantenere coesa la community e a sostenere la fiducia nella ripartenza, pur senza poter sostituire l'impatto dell'esperienza fieristica tradizionale.

### *Riflessioni post-pandemia*

A distanza di qualche anno, con il ritorno al format tradizionale, Mike Blackman rilegge l'esperienza di ISE Live & Online mettendo a fuoco i limiti del modello virtuale.

«Il digitale sembrava l'unica strada percorribile», osserva Blackman, ma l'esperienza ha evidenziato criticità difficili da superare: ritorni economici limitati per gli espositori e un livello di interazione inferiore rispetto alla fiera in presenza. A incidere è anche la qualità dell'attenzione: «con gli eventi virtuali la soglia è molto più bassa», mentre la partecipazione fisica favorisce un coinvolgimento più continuo e immersivo. La sintesi è netta: «il digitale, da solo, non può sostenere un modello di business efficace». Da qui il ritorno deciso agli eventi dal vivo, che riaffermano il loro ruolo centrale nel settore.

### *Il viaggio simbolico in moto*

Insieme ai rappresentanti della Fira de Barcelona, ad alcuni esponenti di AVIXA e agli espositori di ISE, Blackman, prima dell'apertura di ISE Live Barcellona ha compiuto un viaggio simbolico in moto, dall'ufficio di ISE a Monaco di Baviera a Barcellona, fermandosi lungo il percorso a Ginevra, sede della prima fiera ISE nel 2004.

Parlandone in una conferenza stampa




*Prima di ISE Live Barcellona, Blackman ha compiuto un viaggio simbolico in moto da Monaco a Barcellona, con tappa a Ginevra, sede della prima edizione nel 2004, insieme a rappresentanti di Fira, AVIXA ed espositori.*




*Lo showfloor di ISE Live a Londra (Evolution, 23-24 giugno 2021).*

## FORMAZIONE

***Formazione ibrida tra eventi live e piattaforme digitali***

*A seguito delle restrizioni pandemiche, la proposta formativa di ISE 2021 si è articolata tra eventi live e online.*

*Nell'ambito di "ISE Barcellona", Integrated Systems Events e AVIXA hanno curato l'AV Experience Zone: due giorni di fiera dedicati ad avvicinare gli utenti finali spagnoli al settore AV e agli integratori, attraverso case study, dibattiti e testimonianze su digital signage, trasformazione digitale, virtualizzazione degli eventi e formazione da remoto.*

*Tre settimane dopo, a "ISE London", AVIXA ha organizzato due tavole rotonde in presenza nell'ambito dell'AVIXA Diversity Council, focalizzate su diversità e inclusione nel settore AV.*

***CEDIA tra contenuti digitali e confronto sui nuovi scenari***

*A "ISE London", CEDIA ha esplorato — attraverso incontri in presenza — temi come il cambio di paradigma nella progettazione delle sale multimediali e la gestione e il monitoraggio remoto dei sistemi.*

*In parallelo, su "ISE Digital" (in contemporanea con "ISE Barcellona"), ha proposto un'ampia offerta di contenuti online: due sessioni nel Main Stage e una serie di incontri nella Student Zone e nella Catalan Innovation Zone. La prima sessione ha analizzato l'impatto della pandemia sulle catene di fornitura, l'espansione dell'offerta multimediale domestica e le competenze necessarie agli integratori per garantire la migliore esperienza al cliente. La seconda, basata su dati CEDIA, ha approfondito i principali ambiti della home automation: accessi, comfort, sicurezza e sostenibilità.*

*Completano il programma due dibattiti al CEDIA Hub: uno sull'emergenza climatica e il ruolo dei fornitori di tecnologie per la casa, l'altro sul rapporto tra system integrator, real estate developer, interior designer e architetti nella realizzazione di progetti di successo.*

***La nascita dell'AVIXA Women's Council in Italia***

*Il 2021 segna la creazione del gruppo locale AVIXA Women's Council (AWC) in Italia, con l'obiettivo di aumentare la visibilità delle professioniste AV e offrire strumenti, contenuti e opportunità di formazione tecnica e personale. Il Council mira a costruire una comunità globale a supporto delle donne attive nei settori STEM e audio-video, operando anche attraverso gruppi locali che promuovono networking e iniziative dedicate. Presenti in tutto il mondo, questi gruppi rispondono alle esigenze specifiche delle professioniste AV nei diversi contesti regionali.*

***Intervista a Mike Blackman a pochi giorni dall'inizio di ISE Live & Online.***

poco prima di ISE 2021, Blackman ha fatto una dichiarazione che ricorda quanto questo viaggio sia stato anche un momento di riflessione sulla fiera e sulla sua storia negli anni: «Che viaggio! Non parlo solo del mio viaggio in moto da Monaco a Barcellona negli ultimi tre giorni, anche se mi ha dato molto tempo per riflettere. Ci siamo fermati a Ginevra per una pausa. Ginevra è stata la location del primo ISE nel 2004. È stata una bella occasione per pensare a come si sono poi sviluppate le cose, a come è cresciuta la manifestazione e a come abbiamo affrontato le sfide, fino ad arrivare qui, oggi, alla Fira Gran Via di Barcellona. La meta di un viaggio iniziato diciassette anni fa».






*Lo showfloor di ISE Live a Barcellona a Fira Gran Via de Barcelona, che sarà negli anni successivi la sede di ISE, quando la fiera tornerà nella sua forma tradizionale. Crediti foto: Jorge Franganillo*

## KEYNOTE

Sul Main Stage di Barcellona, i keynote di ISE Live & Online 2021 hanno offerto una lettura chiara delle trasformazioni in atto.

Ad aprire è stato Ventura Barba con "Shaking out the trends in next tech", un intervento che ha messo a fuoco l'accelerazione impressa dalla pandemia alla trasformazione digitale e le sue ricadute sul settore AV. L'esperienza forzata della fruizione online diventa, nella sua visione, il punto di partenza per una nuova stagione degli eventi live: più tecnologici, più immersivi, sempre più orientati all'interazione.

In questo scenario, accanto all'intelligenza artificiale, assumono un ruolo centrale le tecnologie immersive — realtà virtuale, aumentata ed estesa — capaci di ridefinire il rapporto tra pubblico e contenuto, fino a superare il vincolo dello spazio fisico.

L'utente diventa così parte attiva dell'esperienza, in un ecosistema che coinvolge anche gli edifici intelligenti.

A chiudere l'edizione è stato Tom Raftery, allora Global Vice President di SAP, con "Sustainability accelerated".

Il suo intervento ha riportato al centro l'urgenza della sostenibilità, già allora priorità globale, chiamando le aziende a confrontarsi con azioni concrete e con un nuovo modello di sviluppo.



*Ventura Barba, CEO e partner di Advanced Music*

***Video pillola di Ventura Barba sul comparto audio video in Catalogna.***

*Tre immagini tratte da ISE Live a Barcellona. Con ISE Live & Online, ISE ha mantenuto attiva la sua attività e il rapporto con i clienti in un periodo di forte crisi quale è stato quello della pandemia. Crediti: foto sotto e a pag. 108 in basso, Jorge Franganillo*






# 2022

ISE 2022 segna il ritorno in presenza dopo la pandemia, il debutto a Barcellona e una nuova fase di rinnovata energia per il settore. La fiera ritrova il suo pubblico e guarda con fiducia al futuro.

***Dove e quando***
*Fira Gran Via de Barcelona*
*10 - 13 maggio 2022*

## EVOLUZIONE DI ISE

L'edizione del 2022 è un nuovo inizio. In primo luogo perché è l'anno della ripartenza dopo "ISE Live & Online" del 2021, influenzato radicalmente dalla pandemia. Finalmente ci si può rivedere di persona, si possono toccare con mano le tecnologie, si può fare networking.

In secondo luogo perché, dopo 14 anni ad Amsterdam - e un'edizione che fa da 'ponte', ibrida, con solo piccoli eventi locali - cambia la sede della manifestazione. ISE si trasferisce a Barcellona e, più precisamente, alla Fira Gran Via de Barcelona, abbastanza grande da ospitare un evento di dimensioni ormai decisamente importanti.

Senza contare "ISE Live & Online", è la diciottesima edizione "tradizionale" di ISE, e la fiera torna in tutto il suo splendore: 834 espositori con una superficie totale di 48.000 mq e 37.679 visitatori unici. I numeri sono più bassi dell'edizione del 2020 (1381 espositori e 52.182 visitatori unici), ma dall'anno successivo la crescita ricomincerà con decisione. Il risultato è davvero eccezionale se si considera lo stravolgimento della pandemia e le difficoltà nell'organizzare una fiera di questa portata in uno scenario ancora incerto, che peraltro ha portato a uno slittamento forzato della fiera da febbraio a maggio (date inizialmente previste: 1-4 febbraio 2022; date effettive, dopo il rinvio: 10-13 maggio 2022). Si aggiungano le evoluzioni sul fronte geopolitico con l'inizio della guerra tra Russia e Ucraina, che hanno causato ulteriori disagi.

Le aziende hanno dovuto affrontare criticità su tutti i fronti: quello organizzativo (repentini cambi di programma, una logistica più complessa, problemi di shortage, installazioni che vengono rimandate), quello commerciale (complessivo calo della domanda, fatta eccezione per settori specifici, clienti in difficoltà economica o impossibilitati a procedere con gli investimenti programmati), quello delle risorse umane (necessità di attivarsi in chiave smart working, impatti sulla salute di molte persone). E tuttavia moltissime aziende hanno deciso, nonostante tutto, di tornare subito a ISE.

## TREND

***La ripartenza dopo la pandemia***

*Il nuovo ciclo di Barcellona non parte nel migliore dei modi: la pandemia ha fortemente limitato l'edizione del 2021 che, ridotta a causa delle restrizioni, si è svolta in larga misura in streaming. Il 2022 segna la ripartenza con una nuova edizione in presenza, accompagnata da molte aspettative e dalla volontà, condivisa da tutto il settore, di tornare più forti di prima.*

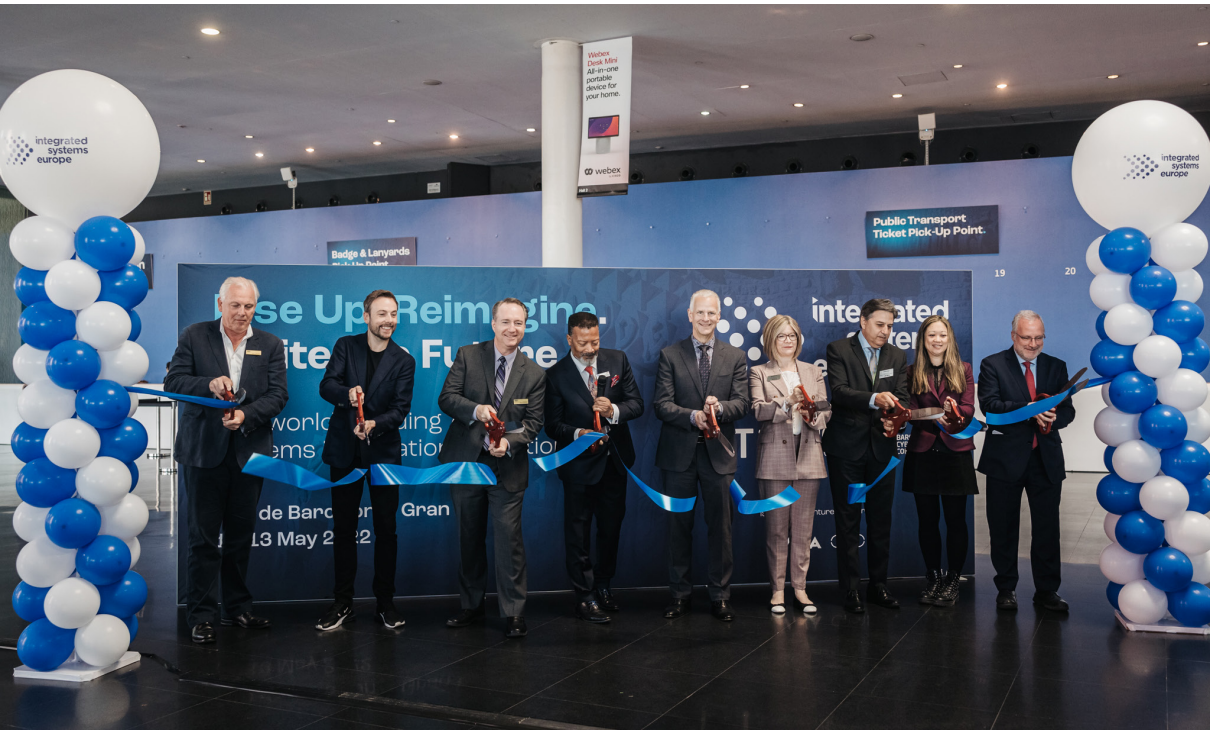
***Due anni di trasformazioni: remoto, ibrido e criticità della filiera***

*In questi due anni si sono registrati numerosi cambiamenti. La necessità del distanziamento e il ricorso alle attività da remoto hanno spinto lo sviluppo di tecnologie in grado di ricreare ambienti condivisi virtuali. Si è assistito a una crescita enorme delle piattaforme di unified communication: Zoom e Microsoft Teams, tra le altre, sono diventate strumenti di uso quotidiano per molti.*

*Contestualmente, si è verificato uno sviluppo rapidissimo di tutte le componenti necessarie a costruire un ecosistema adeguato, come webcam e sistemi di microfonia. Tuttavia, non tutto si è spostato sul remoto: è stato necessario gestire anche sessioni ibride, in parte in presenza e in parte a distanza. Un esempio significativo è il mondo dell'education, dove si sono dovute realizzare in tempi rapidissimi aule multimediali capaci di garantire continuità tra didattica in presenza e da remoto.*

*Sono stati due anni di forte accelerazione: i tempi di implementazione estremamente ridotti e la necessità di ottimizzare soluzioni mai adottate su larga scala hanno messo sotto stress l'intero sistema. Ne sono derivate conseguenze rilevanti, tra cui la più significativa è stata l'indisponibilità di materiali e componenti, che ha provocato ritardi nello sviluppo di nuovi prodotti.*

***Speciale dedicato a ISE 2022, a cura di Sistemi Integrati.***




*Il taglio del nastro dell'edizione del 2022. Mike Blackman, il terzo da sinistra, è sempre alla guida di ISE come Managing Director. Dopo "ISE Live & Online", con questa diciottesima edizione "tradizionale" di ISE, la fiera torna in tutto il suo splendore.*

***Si ricomincia in grande stile***

Cosa ha trovato chi è stato presente? La ripartenza sul piano dell'offerta è tutt'altro che timida.

Un programma di conferenze e formazione accuratamente studiato e tanti talks dei leader di pensiero, che coprono un'ampia varietà di argomenti del settore. Temi come metaverso, realtà aumentata e apprendimento immersivo trovano ampio spazio, segnando una forte apertura verso i linguaggi dell'innovazione.

Cinque le aree tematiche: Audio, Digital Signage & DOOH, Lighting & Staging, Residential & Smart Building, Unified Communications & Education Technology.

Accanto alla Smart Building Conference e al Digital Signage Summit, troviamo il Superyacht Technology Summit, il Control Room Summit, lo Smart Workplace Summit, il Digital Learning Summit e Live Events Summit.

Una novità di grande rilievo è l'ISE Sound Xperience: nel complesso Eventos Filmax Cinema Gran Vía, a pochi metri dalla Fira, vengono testati sistemi audio di grandi vendor in dodici sale d'ascolto di diversa tipologia (4DX, Screen X 3D, auditorium, teatro, spazi di networking ecc.).

Gli spazi della Fira hanno, inoltre, permesso di ampliare le Tech Demonstration Areas: oltre all'ISE Sound Xperience, sono presenti due nuove aree demo dedicate a lighting & staging e digital signage, con scenari realistici per mostrare la resa delle soluzioni multi-tecnologiche installate.

Ricordiamo anche la AV Experience Zone, curata da AVIXA e presentata in spagnolo, con case study raccontate da utenti finali ed esperti AV, e il Padiglione catalano che ospita 30 aziende leader della regione.

**834 ESPOSITORI**
**37.700 VISITATORI UNICI**

In questo contesto si svolge anche l'Open Challenge, un evento di matchmaking ibrido che mette in contatto aziende locali in cerca di soluzioni tecnologiche con potenziali partner o fornitori internazionali, favorendo nuove collaborazioni.

Accanto a queste iniziative, troviamo anche




*Fira Gran Via de Barcelona, nuova sede della fiera, che offre a ISE gli spazi adeguati a supportare la sua crescita.*






*La scelta della "nuova casa" di ISE si è basata su tre criteri: una struttura sufficientemente grande, una città con adeguata capacità ricettiva e un sistema di trasporti efficiente.*

## ▶ FORMAZIONE

*Dopo lo stop alla partecipazione del pubblico agli eventi live imposto dalla pandemia, l'edizione 2022 di ISE ha segnato il ritorno dei corsi di formazione in presenza.*

***CEDIA: formazione, standard e certificazioni***

*In particolare, CEDIA ha curato oltre trentacinque sessioni formative articolate su quattro temi cardine per progettisti e system integrator — Design Skills, Technical Skills, Emerging Tech e Business Success — oltre a una full immersion sul Design Thinking e a un workshop sui criteri prestazionali definiti dal CEDIA/CTA-RP22 Immersive Audio Design Recommended Practice, sviluppato dall'associazione in collaborazione con la Consumer Technology Association (CTA) per la progettazione di sistemi audio immersivi in ambienti domestici.*

*Inoltre, il CEDIA Tech Council ha preso in esame il progetto "The Integrator of 2027", elaborato per rendere esplicita la visione dell'associazione sul futuro del mercato e sugli strumenti a disposizione degli integratori per cogliere le opportunità offerte dalle tecnologie emergenti.*

*Nel corso della fiera è stato altresì possibile ottenere la certificazione CIT di CEDIA (Certified Cabling and Infrastructure Technician), accreditata dall'ANSI (American National Standards Institute) secondo lo standard ISO 17024; sostenere i test per la certificazione Integrated Systems Technician (IST) e partecipare alla sessione dedicata al CEDIA/CTA-RP28 HDMI System Design and Verification Recommended Practice, documento che raccoglie le best practice sviluppate da CEDIA e CTA, considerato uno strumento essenziale per chi installa sistemi HDMI, ovvero dispositivi audio-video collegati a televisori o proiettori.*

***AVIXA: networking, certificazioni e comunità locali***

*AVIXA, invece, ha pianificato una serie di eventi e attività volti a favorire il networking tra i partecipanti — esigenza particolarmente sentita dopo l'emergenza pandemica — e a supportare il superamento dei test per le certificazioni CTS (Certified Technology Specialist).*

*In aggiunta, ha organizzato eventi regionali dedicati alle community AV di Francia, Germania e Italia; per quest'ultima, in particolare, ha curato l'evento "Italian Breakfast".*

*Ha inoltre promosso il primo evento del gruppo italiano AVIXA Women's Council, durante il quale si è discusso delle esperienze professionali delle donne del mondo Pro AV italiano e dell'importanza dell'emancipazione femminile nel settore, insieme al primo incontro con il gruppo tedesco dell'AWC.*

la Discovery Zone, uno spazio pensato per dare visibilità a start-up e a giovani aziende attive nei settori dell'AV e della collaboration.

***La ricerca della nuova sede***

In occasione di questa prima edizione a Barcellona, raccontiamo come si è arrivati a questo passaggio. Come descritto più nel dettaglio nel testo dedicato all'edizione 2020, per Mike Blackman e il suo team, la necessità di un cambio di sede si era sviluppata progressivamente nel corso degli anni.

RAI Amsterdam aveva cercato di rispondere alla crescita della fiera con interventi significativi: la costruzione dell'Elicium, l'ampliamento del padiglione 5 e la concessione di strutture temporanee.

Gli organizzatori avevano anche preso in considerazione alternative per restare ad Amsterdam, inclusa l'ipotesi di utilizzare spazi esterni al RAI. Ma in prospettiva non si vedeva la possibilità di soluzioni definitive, soprattutto osservando i trend di crescita della fiera. Le difficoltà logistiche si sarebbero ripresentate.

Serviva quindi una nuova sede, più grande ma altrettanto accessibile. Una qualità, questa dell'accessibilità, che era sempre stata il principale asset di Amsterdam, con la sua

***Video pillola sull'esperienza del keynote di Alan Greenberg.***

posizione comoda per tanti visitatori UE e un aeroporto tra i più connessi d'Europa.

La selezione della "nuova casa" di ISE, spiega Blackman, si è basata su tre criteri: doveva essere una struttura abbastanza grande da ospitare la fiera, in una città con un numero sufficiente di alloggi per accogliere i visitatori, servita da un sistema di trasporti comodo ed efficiente per raggiungere la fiera e per muoversi facilmente tra questa, l'aeroporto, gli hotel e il centro urbano.

«Barcellona sembrava poter offrire tutto quello che cercavamo, ci dava potenziale per crescere. La Fira de Barcelona era una sede grande. La città aveva abbastanza alloggi per ospitare i visitatori. L'accessibilità era buona. In più, aveva un potere attrattivo extra molto forte per la storia, la gastronomia, la vita notturna che poteva offrire. Sarebbe stata una meta attraente per i nostri partecipanti».

Anche i sondaggi che ISE conduce abitualmente tra espositori e visitatori hanno giocato un ruolo importante nella scelta della nuova sede. Dopo aver stilato una lista di città potenzialmente adatte, il team ha chiesto agli intervistati di esprimere le proprie preferenze, e Barcellona è risultata tra le più apprezzate, ricevendo punteggi altissimi per ospitalità, offerta alberghiera e possibilità di intrattenimento.

L'unico aspetto inizialmente percepito come critico era la lingua, per la presunta scarsa diffusione dell'inglese. L'organizzazione di ISE era però dell'idea che si trattasse di una preoccupazione ormai superata e che oggi, in ambito turistico e professionale, il problema non sussistesse.

Così è stato. I sondaggi svolti negli anni successivi, dopo il trasferimento, hanno registrato un evidente cambio di percezione tra espositori e visitatori, che hanno rapidamente rivalutato quella prima impressione. La scelta di Barcellona è di fatto risultata vincente sotto ogni punto di vista.

***Il video mapping per la facciata di Casa Batlló, a Barcellona.***

***Lo sapevi che...***
*Fira de Barcelona (tre sedi e una superficie espositiva totale di quasi 500.000 metri quadri) è un consorzio che include il Comune di Barcellona, il Governo della Catalogna e la Camera di Commercio di Barcellona.*





*Sopra - Refik Anadol, artista multimediale e regista di origine turca (a sinistra) e Mike Blackman, Managing Director di ISE (a destra). A destra - Refik Anadol è stato l'autore dell'opening keynote dell'edizione 2022 di ISE e dello spettacolare video mapping "Living Architecture", creato per animare la facciata di Casa Batlló durante la fiera.*



*Alan Greenberg, CEO e co-fondatore di Illuminarium*

## ▶ KEYNOTE

Refik Anadol, artista multimediale e regista di origine turca, il cui lavoro fonde sapientemente arte, tecnologie digitali, scienza e architettura, è stato l'autore dell'opening keynote dell'edizione 2022 di ISE.

Impegnato nello studio e nello sviluppo di approcci innovativi all'intelligenza artificiale, dal 2016 conduce una ricerca interdisciplinare sulla relazione tra architettura, estetica e apprendimento automatico (in inglese "machine learning", un ambito di studi dell'intelligenza artificiale).

La memoria collettiva dell'umanità relativa alla natura, allo spazio fisico, alle città e alla cultura, può essere trasformata in esperienze multisensoriali significative, proprio con l'aiuto delle tecniche di apprendimento automatico, ha spiegato.

Lo spettacolare video mapping dal titolo "Living Architecture", creato per animare la facciata di Casa Batlló a Barcellona - come ha illustrato al pubblico durante il suo intervento - è un esempio esplicativo di come un'opera d'arte audiovisiva possa coinvolgere un pubblico diversificato, esistendo in forme virtuali molteplici e dinamiche, pur mostrando una forte connessione con il mondo fisico dell'esperienza.

Per "Living Architecture", Anadol ha raccontato di avere sintetizzato la vasta mole di dati raccolti negli archivi di Gaudí in pigmenti di dati eterei e, infine, in una forma rappresentativa di movimenti fluidi.

Un secondo keynote, quell'anno, si tenne il giorno successivo a quello di Anadol, esattamente l'11 maggio 2022. Dal titolo "Next generation immersive entertainment", fu a cura di Alan Greenberg, CEO e co-fondatore di Illuminarium, rivoluzionaria società di intrattenimento esperienziale con sede principale ad Atlanta, in Georgia.

Sfruttando la realtà virtuale e le tecnologie provenienti dagli studi cinematografici, come le enormi proiezioni 4K di 91 x 6,7 metri e gli effetti 4D, Illuminarium - ha spiegato Greenberg - si pone l'obiettivo di rendere "democratiche", fruibili da tutti, quelle "esperienze straordinarie" che, nella vita reale, sono prerogativa di pochi.

Ad esempio, una delle esperienze che offre al suo pubblico è una spedizione safari virtuale, per regalare a tutti le sensazioni che quel tipo di viaggio offre. Utilizzando alcune delle tecniche impiegate nelle grandi opere cinematografiche, Greenberg e il suo team sono in grado di ricreare ambienti simili al mondo reale, offrendo ai visitatori un'esperienza che, nella realtà, è accessibile solo ai multimilionari. ■







*Immagini tratte dall'edizione di ISE 2022. Sopra: il Catalonia Pavilion in Congress Square. Sotto: l'Influencer Lounge. Anche quest'anno sono aree di scambio e networking studiate con grande attenzione.*

***Lo sapevi che...***
*Nel 2022 inizia la collaborazione con l'IoT Solutions World Congress (sempre a Barcellona), evento internazionale dedicato all'Internet of Things e alla trasformazione digitale.*

## TECNOLOGIE

***Ripartenza e centralità del lavoro ibrido***

Il 2022 segna l'anno della ripartenza per ISE e per il mondo audio-video professionale. Dopo due anni segnati da restrizioni, rinvii, rallentamenti produttivi e sospensione di molte attività progettuali, le aspettative sono elevate, anche se l'evoluzione tecnologica risente inevitabilmente del contesto complesso da cui il settore sta uscendo.

Gli sviluppi si concentrano soprattutto sulle attività da remoto e sui nuovi modelli di collaborazione. Smart working e didattica a distanza spingono soluzioni più semplici, efficaci e accessibili, con crescente attenzione alla qualità dell'esperienza utente. Al centro di questo processo si collocano Microsoft Teams e Zoom, che trainano la crescita di periferiche e tecnologie correlate.

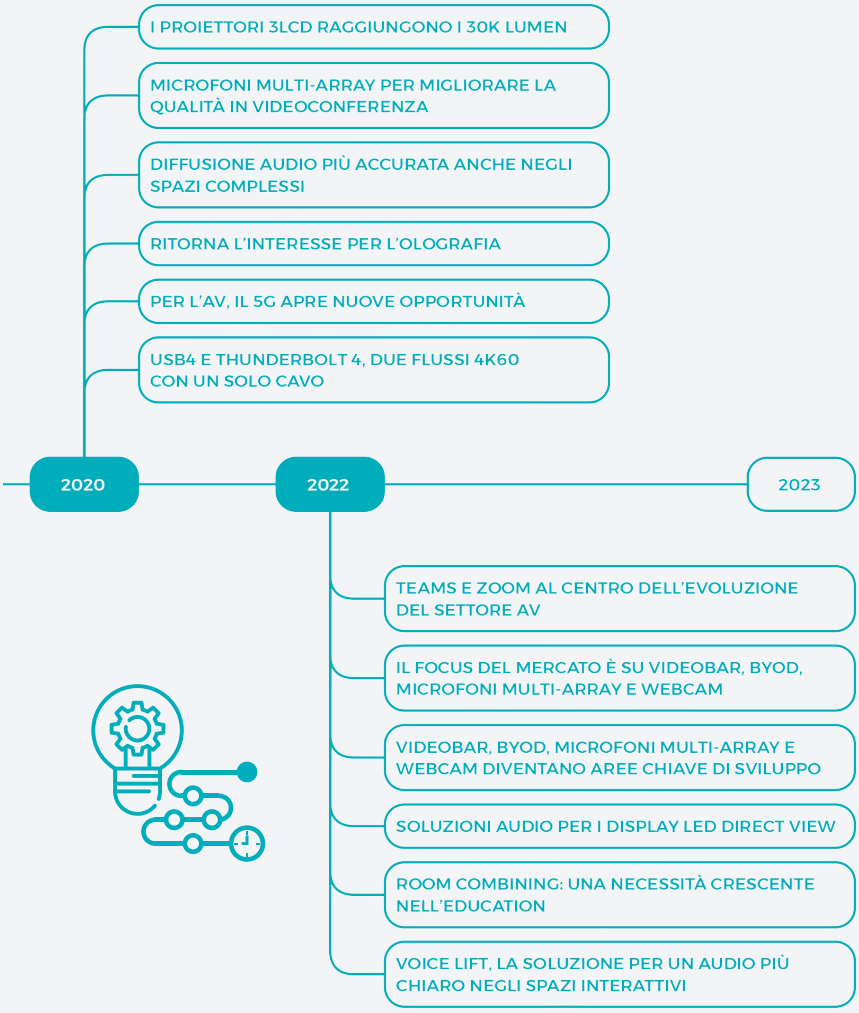
Teams Rooms e Zoom Rooms, integrando queste piattaforme nelle infrastrutture di sala e nei sistemi AV, rappresentano una delle aree di maggiore sviluppo. I produttori le affiancano alle proprie periferiche, ampliando gli ecosistemi e proponendo soluzioni complete, "chiavi in mano", sempre più standardizzate e replicabili.

Anche la videoproiezione prosegue lungo il percorso della miniaturizzazione e dell'efficienza: a parità di luminosità, i proiettori diventano più compatti e leggeri. In quest'ottica si inserisce la serie Epson EB-PU2200U, con modelli da 13.000 a 20.000 lumen; in particolare, le versioni da 20.000 lumen venivano presentate al lancio come le più piccole e leggere al mondo nella loro categoria..

***Dispositivi e integrazione degli ambienti***

La diffusione di soluzioni ibride, capaci di integrare presenza fisica e partecipazione da remoto, accelera l'integrazione con Teams e Zoom e impone di ripensare spazi, infrastrutture e modalità d'uso delle sale.

A ISE 2022 emergono con forza le videobar, utilizzate sia in modalità stand-alone BYOD sia come componenti di sistemi room; le audiobar, con array microfonici, diffusione multipla e DSP per garantire una resa acustica adeguata anche in ambienti non ottimali; e le videocamere di sala con riconoscimento facciale e tracking automatico dei partecipanti, spesso integrate con i sistemi microfonici.




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il 2020 e il 2022. Abbiamo scelto di non dettagliare il 2021 perché il mercato e l'innovazione erano rallentati a causa della pandemia.*

Si diffondono anche soluzioni già note, ma finora adottate in modo più limitato, come Room Combining e Voice Lift.

La necessità di unire più ambienti, condividere contenuti, gestire la ripresa video e garantire una diffusione audio precisa e priva di disturbi favorisce una nuova adozione di tecnologie esistenti, oggi integrate con maggiore efficacia e semplicità di gestione.

***Audio avanzato e cinema digitale***

In ambito audio, Meyer Sound porta all'attenzione del pubblico Ultra Reflex, tecnologia per sistemi LED direct-view che sfrutta le riflessioni dello schermo per riprodurre il canale frontale. .

Sempre nel Digital Cinema, Barco lavora sulla tecnologia HDR Lightsteering, che modula dinamicamente la luce in base al contenuto, redistribuendola sullo schermo per aumentare luminosità percepita, profondità dei neri, contrasto e gamma cromatica, migliorando in modo significativo la qualità dell'immagine.

# 2023

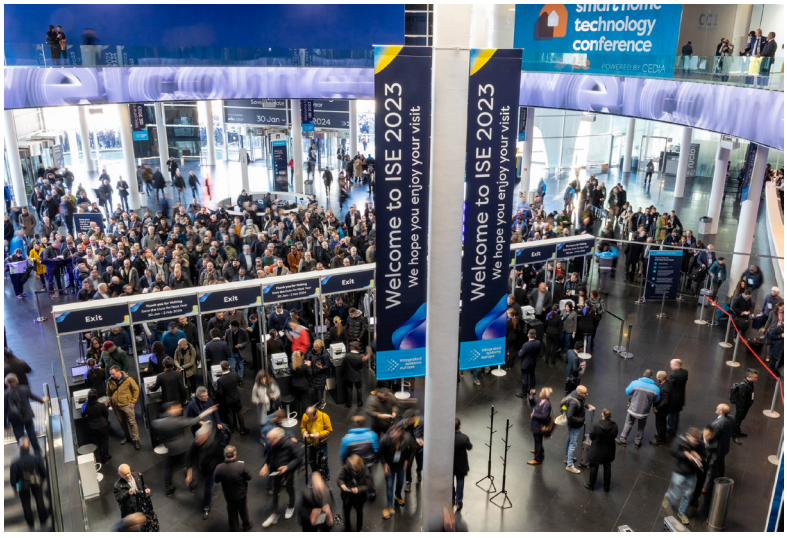
ISE 2023 segna il ritorno alla piena vitalità post-pandemia. Si consolida il radicamento a Barcellona, mentre cresce la presenza degli utenti finali. La fiera è ormai un appuntamento chiave non solo per l'AV, ma per tutta l'industria tecnologica.

***Dove e quando***
*Fira Gran Via de Barcelona*
*dal 31 gennaio*
*al 3 febbraio 2023*

## EVOLUZIONE DI ISE

L'edizione 2023 - con ISE che si consolida a Fira de Barcelona - rappresenta una vittoria importante.

La pandemia ha segnato ISE 2021, costringendola a una versione ibrida, "ISE Digital & Online"; ISE 2022 è tornata a essere una fiera tradizionale, ma ancora influenzata da criticità e restrizioni. Nel 2023 ISE torna a fare numeri di rilievo: si contano 1.052 espositori e 58.107 visitatori unici (nel 2020, pre-pandemia, si contavano 1.381 espositori e 52.182 visitatori unici). Il totale dello spazio espositivo occupato è stato di 56.870 mq, un incremento significativo rispetto ai 48mila mq dell'anno precedente.







Come suggeriscono alcuni highlight del report "Facts & Figures" diffuso da Integrated Systems Europe - report frutto dell'analisi sui dati di registrazione di espositori e visitatori e di survey sottoposte agli stessi - alcuni aspetti in particolare caratterizzano questa edizione.

Il primo è che questa edizione è a tutti gli effetti quella del completamento della ripresa post-pandemia. Chi non era ancora potuto tornare a ISE nel 2022, lo ha fatto quest'anno. Infatti, i partecipanti a ISE 2023 arrivano soprattutto da Spagna, UK, Germania, Francia, Italia, Olanda e USA, raggiungendo un totale di 155 paesi rappresentati.

Tuttavia, la maggiore crescita di presenze rispetto all'anno scorso arriva da paesi dell'Estremo Oriente e dell'Australasia che sono stati colpiti dalle restrizioni legate al Covid nel 2022 (Cina, Taipei cinese, Giappone, Australia e Singapore) e che mostrano così la loro voglia di tornare a esserci.

### *Esplode la presenza degli utenti finali*

Il secondo aspetto di grande rilevanza che si manterrà come elemento di attenzione anche nelle edizioni successive, è che esplode la presenza degli utenti finali.

La percentuale di utenti finali a ISE 2023 è del 43% dei visitatori (nel 2022 gli utenti finali

*Questa edizione è quella del completamento della ripresa post-pandemia. Chi non era ancora potuto tornare a ISE nel 2022, lo ha fatto quest'anno. Nel 2023 si contano infatti 1.052 espositori e circa 58.100 visitatori unici, numeri che si riavvicinano ai dati pre-pandemia.*




erano “solo” il 19% del panel). Non possiamo dire che un visitatore su due è un utente finale, ma poco ci manca.

Una evoluzione che riflette l’espansione del mercato AV verso una clientela più ampia e diversificata. Le tecnologie AV stanno diventando sempre più integrate nelle strategie operative di diverse industrie, rendendo ISE un punto di riferimento non solo per gli specialisti del settore, ma anche per le aziende che cercano soluzioni innovative per migliorare le proprie operazioni.

D’altra parte, è anche ISE che, prendendo consapevolezza di questo trend, negli anni successivi si riconfigura in una fiera che mantiene il proprio DNA, ma si apre, nei linguaggi e nelle iniziative anche alle esigenze di un pubblico eterogeneo, interessato a esplorare le potenzialità delle tecnologie AV per applicazioni pratiche nei propri ambiti professionali.

Ma ISE 2023 è stata anche un’edizione significativa sul piano istituzionale e simbolico. A testimoniarne la rilevanza, le visite ufficiali del Re di Spagna, Felipe VI, e del presidente della Generalitat de Catalunya, Pere Aragonès, che hanno voluto sottolineare con la loro presenza l’impatto culturale ed economico di una manifestazione ormai radicata nella città. A Barcellona, ISE è diventata un appuntamento

*A ISE 2023 quasi un visitatore su due è un utente finale, segno di come il mercato AV si stia aprendo a una clientela più ampia e diversificata.*

**1.052 ESPOSITORI**
**58.100 VISITATORI UNICI**



*Il re Felipe VI di Spagna visita ISE, accompagnato da Mike Blackman, Managing Director di ISE, durante l’inaugurazione della fiera.*

***Speciale dedicato a ISE 2023, a cura di Sistemi Integrati.***

chiave non solo per il mondo AV, ma anche per il sistema fieristico e per l'industria tecnologica, e queste visite ne hanno rafforzato la legittimazione pubblica e politica.

***Le aree tematiche***

Otto le aree tematiche: Audio, Lighting & Staging, Content Production & Distribution, Digital Signage & DOOH, Multi-Technology, Residential & Smart Building, Unified Communications & Education Technology, Audio Demo Room.

La novità è l'introduzione della Content Production & Distribution Zone, che ha evidenziato l'ascesa delle tecnologie per la creazione e distribuzione di contenuti.

«È un ambito che negli ultimi anni ha acquisito sempre più rilevanza - ha spiegato Mike Blackman - ma che fino a poco tempo fa non era ancora abbastanza consolidato per avere una sua area dedicata. Nel 2022, però, abbiamo assistito a un grande boom, dovuto a un cambiamento nel settore: l'uso sempre più diffuso di pareti LED per la creazione di contenuti e la produzione cinematografica. Eventi chiave, come la realizzazione della serie The Mandalorian, hanno spinto l'industria verso l'adozione di studi virtuali, rendendo l'audiovisivo molto più centrale nella produzione di contenuti rispetto al passato».

Un'altra novità strutturale ha preso forma a Congress Square, fulcro dinamico dello show tra i padiglioni principali. Qui si sono concentrate esperienze di networking e innovazione con l'Impact Lounge (dedicata a sostenibilità, diversità e cultura di settore), l'Influencer Lounge per creator e opinion leader del mondo AV, e la Discovery Zone, riservata agli espositori emergenti con soluzioni d'avanguardia. Congress Square ha inoltre ospitato gli stand istituzionali del Comune di Barcellona e della Generalitat de Catalunya, il governo autonomo della Catalogna, promuovendo l'ecosistema locale attraverso aziende, startup e iniziative come l'Open Innovation Challenge.

Intorno, sei aree di networking hanno stimolato il confronto e attivato nuove connessioni professionali.

***L'entusiasmo della città e delle Istituzioni***

Ormai è il secondo anno che ISE è a Barcellona con il format tradizionale della fiera, il terzo se contiamo anche l'evento locale del 2021 durante la pandemia. Come è stata l'accoglienza e l'integrazione tra l'evento e la città?

Quando è stato ufficializzato il trasferimen-

***La Content Production & Distribution Zone, introdotta nel 2023.***

## ▶ FORMAZIONE

***AVIXA: conferenze, format interattivi e nuovi spazi di confronto***

*Sotto il profilo della formazione, la principale novità dell'edizione 2023 di ISE ha riguardato l'assunzione, da parte di AVIXA, della gestione di sette conferenze su tematiche centrali per il settore dell'audio-video professionale, precedentemente organizzate da Integrated Systems Events.*

*Nel dettaglio, il programma ha incluso la Smart Building Conference (con un evento dal titolo "La migliore smart technology deve ancora venire"), il Digital Signage Summit (dedicato al ruolo della segnaletica digitale nel commercio omnicanale e al digital signage a ridotto impatto ambientale), il Control Rooms Summit ("Come sfruttare al meglio i flussi di dati video in crescita"), l'Education Technology Summit ("Connesso e creativo: l'Edtech per un mondo che cambia"), lo Smart Workplace Summit (sulle tecnologie più recenti e sulle strategie più innovative per creare luoghi di lavoro intelligenti), il Live Events Summit (con approfondimenti da parte di professionisti coinvolti in alcuni dei più importanti tour e spettacoli dal vivo del 2022) e il Content Production & Distribution Summit (sulla creazione, gestione e distribuzione di contenuti video di alta qualità).*

*Fanno parte del programma formativo AVIXA 2023 anche le sessioni interattive dello spazio Xchange Live, concepito per mettere in contatto diretto chi è alla ricerca di soluzioni AV innovative con opinion leader, fornitori e produttori. All'interno di questo spazio si è svolto anche un incontro tra il gruppo italiano dell'AVIXA Women's Council e Dave Labuskes, CEO di AVIXA, insieme a Sarah Joyce, Chief Global Officer dell'associazione.*

*Altra novità dell'edizione è stata la serie di Tech Talks, in lingua inglese e spagnola, curata da AVIXA, con sessioni gratuite dedicate a temi quali la trasformazione digitale, la gestione delle grandi moli di dati audio e video, la sostenibilità ambientale e le tendenze macroeconomiche che impattano sul settore.*

***CEDIA: formazione specialistica e aggiornamento continuo***

*Ampia anche la proposta formativa firmata CEDIA, a partire dalla Smart Home Technology Conference, progettata per coprire un ampio spettro di tendenze legate alla casa intelligente — tra cui home entertainment, benessere e tecnologie per disabili — per un totale di oltre sessantacinque ore di training.*

*I corsi hanno previsto una full immersion nella progettazione, implementazione e gestione degli spazi di intrattenimento privati, oltre a un workshop sulle pratiche consigliate per la progettazione audio immersiva.*

*Infine, il CEDIA Smart Home Technology Stage ha ospitato eventi gratuiti per tutta la durata della fiera, con decine di conferenze, l'assemblea generale annuale dell'associazione, momenti di confronto sui temi centrali e ulteriori opportunità di apprendimento e networking.*

***Lo sapevi che...***
*Nel 2023, oltre ai visitatori ufficiali di ISE, molti dei 4.171 partecipanti dell'IoT Solutions World Congress hanno visitato la fiera, grazie all'accesso gratuito all'area espositiva. Era il secondo anno di collaborazione tra i due eventi.*

to della fiera a Barcellona la reazione è stata immediata. La notizia era già circolata prima, in realtà. In una prima fase, infatti, avevamo cercato di mantenere la notizia riservata, poiché le trattative con gli hotel erano ancora in corso, ma l'informazione è trapelata e ha subito suscitato grande interesse nei media nazionali.

La presenza di ISE ha generato un entusiasmo straordinario nella città e anno dopo anno la collaborazione si è intensificata. Sul piano fieristico, Barcellona ospitava principalmente il Mobile World Congress, e la prospettiva di un nuovo grande evento, con un impatto simile, suscitava molte aspettative. In un periodo segnato da difficoltà economiche e tensioni politiche, che avevano portato alcuni investimenti a spostarsi a Madrid e altrove, la notizia è stata vista come un'importante opportunità di rilancio.

«La risposta da parte delle istituzioni locali è stata eccezionale - commenta Blackman - Il governo cittadino, quello regionale e tutte le autorità coinvolte hanno subito espresso il loro pieno supporto, offrendosi concretamente di collaborare. Un'accoglienza così calorosa e proattiva non era mai stata sperimentata altrove. Questo sostegno ha reso la transizione molto più agevole e ha già cominciato a produrre risultati concreti».

Nel 2023, rispetto all'anno precedente, la città conosce meglio ISE. L'interesse nei confronti della fiera cresce, e crescerà ancora negli anni successivi. Molte realtà locali hanno preso contatto per capire come partecipare, collaborare e contribuire all'evento. L'entusiasmo aumenta, coinvolgendo un numero sempre maggiore di attori.

***Focus sul keynote di BK Johannessen.***

Sul fronte dei contenuti, la fiera stringe alleanze importanti con realtà come ACCIÓ (l'agenzia per lo sviluppo economico della Generalitat de Catalunya) e AV Cluster (Associazione di imprese AV in Catalogna). «Non si tratta solo di supporto istituzionale - commenta Blackman - la città di Barcellona è presente con uno stand significativo, mentre ACCIÓ sta giocando un ruolo attivo, promuovendo startup, scale-up e nuove imprese, e contribuendo anche allo sviluppo di nuove aree tematiche all'interno della fiera».

## KEYNOTE

Sono stati tre, in totale, i keynote protagonisti dell'edizione 2023 di ISE. Il primo si è svolto il giorno di apertura della fiera e ha



*BK Johannessen, Unreal Engine Business Director Broadcast & Live Events di Epic Games.*

*Immagini tratte dallo showfloor di ISE 2023.*







*Stephen Nuttall, Responsabile della produzione e distribuzione dei contenuti audiovisivi dell'America's Cup*



*Fran Chuan, CEO e co-fondatore di InnoQuotient*

visto sul palco, con un intervento dal titolo "All paths lead to real-time", il norvegese BK Johannessen, allora Unreal Engine Business Director Broadcast & Live Events di Epic Games, azienda statunitense dedita allo sviluppo di videogiochi.

Al centro del suo intervento, alcune riflessioni in merito agli impatti che i trend tecnologici del settore gaming stavano, già allora, avendo sul comparto AV, guidandone l'innovazione verso nuovi livelli di creatività, specie in tema di visualizzazione real-time per i media e l'intrattenimento, dagli eventi dal vivo all'architettura.

Mike Blackman, a proposito della presenza di Johannessen in fiera, ha evidenziato come essa coincidesse con un significativo aumento della domanda - già a partire dall'emergenza pandemica - di contenuti riferiti a digital signage, eventi live, videowall, arte esperienziale e tecnologie immersive e come il contributo di un esperto con una vasta esperienza internazionale nei settori dei software e dei media, che ha supportato emittenti di alto livello in tutti i continenti, fosse in grado di aiutare i digital creator presenti a realizzare le loro visioni creative e a dare vita a progetti sempre più accattivanti.

Il secondo giorno di fiera è stata la volta del keynote a cura di Stephen Nuttall, responsabile della produzione e distribuzione dei contenuti audiovisivi dell'America's Cup che, l'anno successivo (2024), si sarebbe tenuta proprio a Barcellona.

In qualità di responsabile televisivo della regata, Nuttall ha condiviso con i partecipanti gli aspetti tecnici più sfidanti della trasmissione in diretta dal mare di una delle imprese sportive più spettacolari e difficili del mondo, raccontando la sua esperienza professionale e offrendo anche un assaggio dell'evento del 2024 nella città catalana.

Il terzo giorno di ISE, infine, Fran Chuan, CEO e co-fondatore di InnoQuotient - piattaforma per la valutazione dell'innovazione culturale all'interno delle organizzazioni - ha presentato il suo keynote dal titolo "How innovative is the AV industry?", durante il quale ha reso noti i risultati del sondaggio proposto, quell'anno, agli espositori e ai visitatori della manifestazione attraverso un questionario online. Obiettivo del sondaggio, fotografare il clima della "cultura dell'innovazione" che si respira a ISE, analizzando lo stato di avanzamento dell'innovazione nelle aziende per misurare il livello di maturità del loro percorso e fornire una guida al miglioramento laddove vi fossero lacune. ■

***Lo sapevi che...***
*Stephen Nuttall, responsabile della produzione e distribuzione dei contenuti audiovisivi dell'America's Cup, durante il suo keynote di quell'anno, annunciò che, nel 2024, la regata di vela si sarebbe tenuta proprio a Barcellona.*




*ISE è maestra nell'individuare i trend e portarli al centro dei dibattiti. Tra i temi osservati negli ultimi anni, spicca quello delle riunioni immersive, dove audio, video e tecnologie di collaborazione si incrociano.*

## TECNOLOGIE

L'edizione 2023 di ISE torna alla quasi normalità: resta forte l'attenzione su videocomunicazione e conferencing, protagonisti degli anni precedenti, mentre riprendono slancio aree più tradizionali dell'AV.

### *Ibrido: in presenza e in remoto*

Nel conferencing si passa dalle soluzioni per il singolo utente a quelle ibride. I sistemi personali, pensati per un utilizzatore isolato, avevano risposto soprattutto alle esigenze del lavoro da remoto, con alcune eccezioni come l'education, dove restava una componente in aula. Con lo schema ibrido, invece, utenti collegati da remoto e persone presenti in sala devono poter interagire in modo fluido, attraverso soluzioni condivise.

Arrivano i primi dispositivi room per Teams, Zoom e Google Meet basati su Android, segno di un'ulteriore apertura delle piattaforme. Si consolidano inoltre le soluzioni microfoniche ceiling array per sale riunioni e conferenze, con prodotti già affermati come Shure MXA920 e Sennheiser TeamConnect Ceiling 2, affiancati da novità come Sennheiser TeamConnect Ceiling Medium, presentato a ISE 2023. Queste soluzioni migliorano cattura e qualità del suono e abilitano applicazioni evolute come il Voice Lift. Sul fronte video, compaiono sistemi multicamera per il conferencing, che portano anche su Teams e Zoom funzionalità prima riservate alla telepresence o a soluzioni di fascia molto alta. Le prestazioni dei videoproiettori sono sempre più evolute: dall'ottica super ultra-corta dell'EB-810E di Epson, che consente immagini fino a 160" da pochi centimetri dalla parete, alla serie EB-PQ2000 che, con la tecnologia 4K Crystal Motion, combina pannelli 3LCD, controllo termico e micro-lenti. Panasonic alza il livello con la serie PT-REQ12, tra i primi proiettori DLP a 1 chip dotati di Quad Pixel Drive, con supporto alla proiezione a 240 Hz.

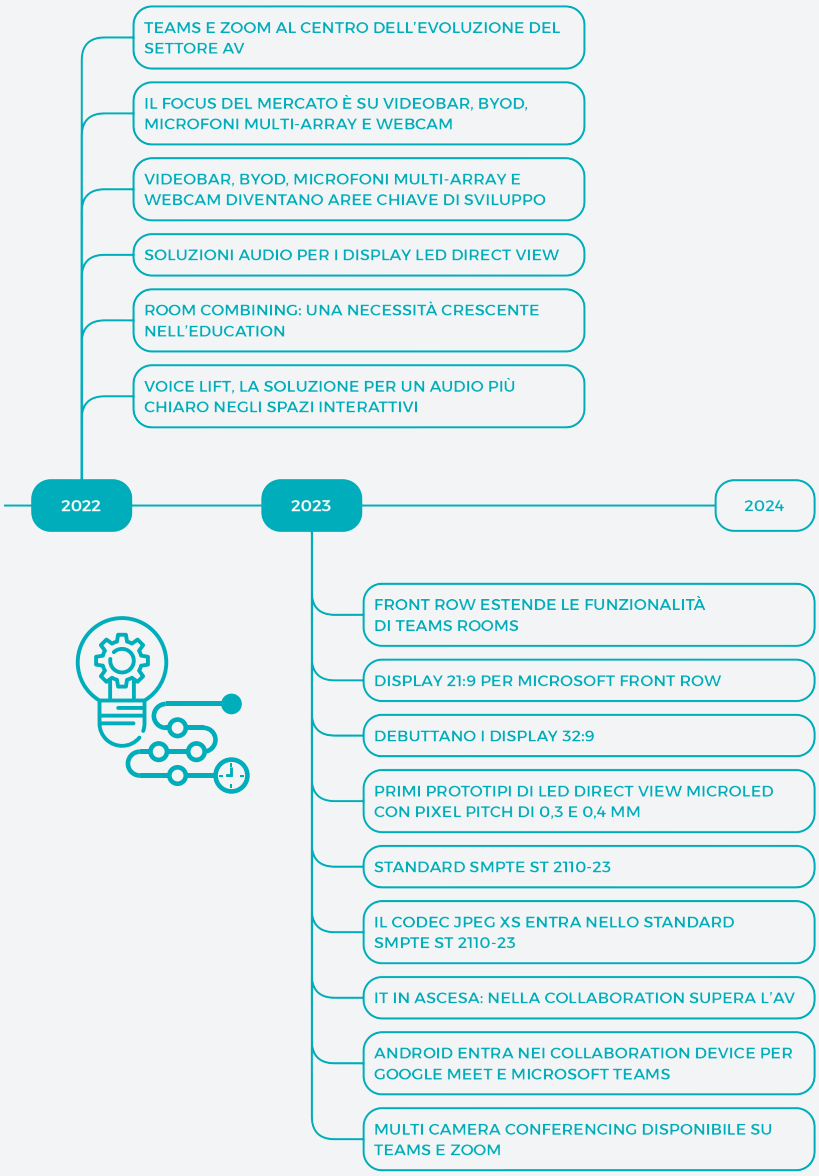
### *Monitor ultrawide, formato 32:9*

Microsoft Teams introduce Front Row per le Teams Rooms e spinge il formato 21:9 per le sale meeting, così da visualizzare insieme presentazioni in 16:9 e volti dei partecipanti.

Parallelamente, alcuni costruttori presentano i primi display LCD ultrawide, di piccolo e grande formato, anche curvi, fino al 32:9. La tecnologia che trae maggior beneficio da questa evoluzione è il LED, perché consente schermi con qualsiasi rapporto d'aspetto. La riduzione del pixel pitch ne permette l'uso anche a distanze ravvicinate: con i nuovi Micro-LED presentati quest'anno si arriva a 0,3-0,4 mm, sebbene con costi ancora molto elevati. Questa evoluzione conferma l'ascesa del mondo IT, sempre più affiancato all'AV soprattutto nel conferencing e nella collaboration, con aziende IT ormai centrali.

In ambito display compaiono anche i primi Anamorphic LED Displays: schermi LED tridimensionali che, sfruttando la prospettiva anamorfica, creano effetti 3D visibili da uno specifico punto di osservazione e di forte impatto per il pubblico.

Sul fronte degli standard, da segnalare l'arrivo di Thunderbolt 5, con banda bidirezionale fino a 80 Gbps e fino a 120 Gbps in modalità Bandwidth Boost attraverso connettori USB-C, e l'estensione dello standard SMPTE ST 2110 al trasporto di segnali video compressi con JPEG XS, a conferma dell'evoluzione del video su IP ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2022-2023.*

# 2024

ISE compie 20 anni e sceglie l'innovazione come dichiarazione di intenti. Il tema "Destination for Innovation" segna una nuova fase identitaria, quella di una fiera che guarda all'innovazione tecnologica tout court ed è essa stessa innovativa per come si propone.

***Dove e quando***
*Fira Gran Via de Barcelona*
*dal 30 gennaio 2024*
*al 2 febbraio 2024*

## ▶ EVOLUZIONE DI ISE

A vent'anni dalla prima edizione, ISE ha scelto di celebrare il proprio anniversario non con uno sguardo al passato, ma con una dichiarazione di intenti. "Destination for Innovation", il tema che ha guidato l'edizione 2024, è infatti più di uno slogan: rappresenta il titolo di una nuova fase, in cui l'identità stessa della fiera si ridefinisce attraverso l'innovazione.

Con 73.891 visitatori unici da 162 Paesi, 1.408 espositori e una superficie espositiva di 82.000 mq netti, la fiera ha segnato numeri da record, ma soprattutto ha consolidato il proprio ruolo di fiera di riferimento non solo per il mondo AV, ma per l'innovazione tecnologica tout court, una piattaforma globale che attrae e affascina professionisti e realtà di ogni settore.

Barcellona, alla sua terza edizione da città ospitante, ha saputo valorizzare questo salto, offrendo non solo uno spazio espositivo d'eccellenza, ma un contesto urbano in grado di amplificare i messaggi chiave dell'evento, che è ormai un crocevia dove si incontrano tecnologia, cultura, mercato e visione.

***Ampi orizzonti e un'identità evoluta***

Entriamo quindi nel merito degli elementi che caratterizzano questa edizione. Ognuno rappresenta una sfaccettatura della nuova identità di ISE, ovvero di una fiera che guarda all'innovazione ed è essa stessa innovativa per i cambiamenti che porta e per come si propone.

Le installazioni artistiche e scenografiche proposte rispecchiano l'orizzonte ampio che caratterizza ISE in questa fase.

Il display LED trasparente da 193 mq all'ingresso sud della Fira Gran Via - realizzato con il contributo di alcuni dei principali player del digital signage - ha accolto i visitatori con una presenza scenica di forte impatto: un esempio concreto di come la tecnologia possa integrarsi con l'architettura e diventare anche uno strumento espressivo, capace di comunicare e coinvolgere.

Un impatto altrettanto evocativo ha avuto il projection mapping di Sofia Crespo sulla facciata della Casa Batlló, realizzato per celebrare due ricorrenze importanti: il 20° anniversario di ISE e i 200 anni del Passeig de Gràcia, il viale più iconico di Barcellona, su cui si affaccia l'edificio. In uno spettacolo aperto alla città, l'artista ha fuso intelligenza artificiale, temi biologici e musica generativa trasformando l'architettura di Gaudí in una narrazione viva e multisensoriale. Un momento potente, che ha reso visibili a tutti le vette dell'esperienza

## ▶ TREND

***Ritorno alla stabilità e nuove consapevolezze***

*Si ritorna alla normalità: dopo la pandemia, lo shortage e le crisi politiche che hanno condizionato gli ultimi anni, si cerca di ritornare a una condizione di stabilità. Quanto accaduto ha lasciato una traccia importante che influenzerà l'intero settore negli anni a venire.*

***Utenti finali, live events e nuovi equilibri del mercato***

*La prima cosa che si nota in questa edizione di ISE è la forte presenza di utenti finali: c'è sempre stata una presenza discreta, ma mai a questi livelli. Le interpretazioni sono diverse. Sicuramente una riguarda la crescente consapevolezza, da parte degli utenti finali - soprattutto nelle grandi organizzazioni - della necessità di essere coinvolti nel ciclo di sviluppo tecnologico, per poter scegliere in autonomia e con i giusti tempi, evitando di trovarsi, come nel caso della pandemia, senza la visibilità necessaria per prendere decisioni corrette. L'utilizzatore deve quindi diventare il punto focale, concetto già espresso negli anni precedenti.*

*Un secondo elemento è la ripartenza degli eventi live, il settore che ha subito maggiormente questo periodo. Gli stage di digital mapping, la presenza significativa di player attivi nel mondo live, audio e video, e le soluzioni innovative che utilizzano l'intelligenza artificiale rappresentano un forte messaggio al mercato.*

*Gli anni appena trascorsi sono stati difficili, ma non del tutto negativi: hanno infatti permesso di rivedere molti punti di vista e di avviare un nuovo percorso ricco di innovazioni.*




*A vent'anni dalla nascita, ISE trova a Barcellona - alla sua terza edizione come città ospitante - non solo una sede espositiva d'eccellenza, ma anche un contesto urbano capace di amplificare i messaggi chiave di un evento che oggi è punto d'incontro tra tecnologia, cultura, mercato e visione.*

***Speciale dedicato a ISE 2024, a cura di Sistemi Integrati.***

che l'AV può offrire attraverso l'arte.

Installazioni a parte, l'innovazione attraversa trasversalmente tutta la struttura della fiera, a partire dalla nuova geografia dei padiglioni. Con l'apertura delle hall 1 e 4, rispettivamente dedicate ai verticali Lighting & Staging e Content Production & Distribution (aree tematiche che affiancano le già note Audio, Digital Signage & DOOH, Multi-Technology, Residential & Smart Building, Unified Communications & Education Technology, Audio Demo Room), ISE ha riconfigurato il proprio spazio in funzione dei trend emergenti, offrendo un layout ancora più aderente alle dinamiche del mercato. Gli spazi demo - indoor e outdoor - per l'audio professionale sono stati ampliati, i percorsi di visita resi più fluidi anche grazie al nuovo ingresso nord, il programma di tour tecnologici conta ben nove itinerari. Un'evoluzione logistica e funzionale che riflette l'idea di una fiera sempre più orientata all'esperienza.

***Pubblico sempre più ampio, qualificato e trasversale***

Il 33% dei partecipanti era al suo primo ISE, mentre ben quattro visitatori su cinque hanno dichiarato di avere un ruolo decisionale diretto o indiretto sugli acquisti. Un dato che, unito alla forte presenza di utenti finali - il 30% circa del totale - conferma che la manifestazione sta intercettando un pubblico sempre più ampio, qualificato e trasversale.

La partecipazione femminile, in crescita e attestata al 17% circa, segnala inoltre un'evoluzione culturale all'interno di un comparto storicamente dominato da presenze maschili.

Dal punto di vista dei contenuti, il programma di ISE 2024 ha toccato tutte le aree strategiche del settore, con 363 speaker e un'offerta formativa articolata su conferenze, workshop e momenti di confronto su scala globale.

Accanto ai summit verticali e alle sessioni curate da AVIXA e CEDIA, l'introduzione di eventi come il Sustainability Workshop e

***1.408 ESPOSITORI***
***73.900 VISITATORI UNICI***

*Il taglio del nastro dell'edizione 2024. ISE è ormai una piattaforma globale che attrae e affascina professionisti e realtà non solo dell'AV, ma di ogni settore.*



l'European/Latin American AV Summit ha mostrato l'intenzione di ISE di ampliare ulteriormente lo spettro tematico attraverso argomenti come l'innovazione ambientale - intesa come progettazione sostenibile e responsabilità sociale del settore - e le relazioni geopolitiche legate alla cooperazione, agli investimenti internazionali e allo sviluppo di nuove reti di scambio nel mercato AV.

## FORMAZIONE

***AVIXA: summit, AVIXA TV e Xchange LIVE***

*Anche l'edizione 2024 di ISE ha ospitato i Summit organizzati da AVIXA sulle tematiche più rappresentative del mercato AV, tra cui Smart Building (con una conferenza dal titolo "Il ROI - Return on Investment dei progetti Smart Building"), Digital Signage & DOOH ("Oltre i pixel: visione olistica della segnaletica digitale"), Control Rooms ("Proteggere il futuro"), Content Production & Distribution ("Sono i brand i nuovi broadcaster"), Smart Workplace ("Affrontare le nuove sfide"), Live Events ("Nuove soluzioni per nuove sfide") ed Education Technology ("Educare gli esseri umani in un mondo digitale"). A questi si sono aggiunti l'inedito European/Latin American AV Summit — supportato dal governo catalano, da ACCIÓ - Catalonia Trade & Investment e dal consiglio comunale di Barcellona, con l'obiettivo di rafforzare il network tra i continenti — e il workshop sulla sostenibilità, organizzato insieme a CEDIA, dedicato ai temi globali del cambiamento climatico e della perdita di biodiversità.*

*L'edizione 2024 ha visto anche il debutto di AVIXA TV, che ha trasmesso in diretta per tutta la durata della manifestazione dall'AVIXA TV Studio, con i conduttori Samantha Powell e Ben Barnard affiancati, di volta in volta, da opinion leader del settore.*

*Sempre nell'ambito del programma formativo AVIXA, nel 2024 sono tornati gli eventi interattivi presso lo spazio Xchange LIVE, con quattro giorni di networking e sessioni dedicate a intelligenza artificiale, AV professionale sostenibile ed Education Technology a supporto dell'apprendimento sociale ed emotivo in classe, oltre alle riunioni dell'AVIXA Women's Council (AWC). In particolare, si è tenuto un incontro con il gruppo italiano dell'AWC ed è stato organizzato un panel in cui le titolari italiane delle certificazioni CTS (Certified Technology Specialist) sono state intervistate da Valeria Rapa sulla loro esperienza diretta nell'ottenimento delle certificazioni.*

*AVIXA ha inoltre organizzato una giornata dedicata agli studenti e allo sviluppo della forza lavoro, alla quale hanno partecipato sei studentesse italiane.*

***CEDIA: formazione tecnica tra smart home e innovazione***

*La proposta formativa di CEDIA si è sviluppata su un programma di oltre sessanta ore di corsi tecnici in ambito Smart Home Technology, includendo tematiche quali la progettazione, l'implementazione e la gestione degli spazi di intrattenimento privati; la progettazione di abitazioni sostenibili e accessibili; le nuove tecnologie di illuminazione e connettività (WiFi 6 e WiFi 7), oltre a un workshop sulla progettazione audio immersiva secondo i criteri prestazionali definiti dal CEDIA/CTA-RP22 Immersive Audio Design Recommended Practice, sviluppato da CEDIA in collaborazione con la Consumer Technology Association (CTA).*

*Infine, nello Smart Home Technology Stage, l'associazione ha proposto una serie di sessioni gratuite dedicate a cybersecurity, certificazioni professionali, home automation, standard Konnex, intelligenza artificiale e casa intelligente.*

***Lo sapevi che...***
*Obaid-Chinoy è la prima regista del Pakistan ad aver vinto un Oscar e la prima regista donna ad aver vinto due Oscar all'età di 37 anni. E sarà la prima donna a dirigere il nuovo film di Star Wars, la cui uscita è prevista entro il 2027.*

***Lo sguardo alla storia e l'entusiasmo di Barcellona***

ISE festeggia 20 anni all'insegna dell'innovazione e dell'evoluzione, ma non manca la retrospettiva: il Time Tunnel e l'ISE Audio Museum hanno offerto uno sguardo emozionale sulle tecnologie del passato, con pezzi storici che hanno segnato l'evoluzione dell'audio professionale. Tra questi, l'impianto utilizzato dai Pink Floyd per "The Dark Side of the Moon" e il celebre sistema audio WEM del loro leggendario live a Pompei, testimonianze iconiche di come la tecnologia abbia contribuito a plasmare l'esperienza musicale e culturale. Barcellona, dal canto suo, ha risposto con entusiasmo. Gli hotel pieni, i locali animati e una rete di collaborazioni con istituzioni culturali e cluster industriali hanno reso l'esperienza di ISE ancora più integrata con il tessuto urbano.

Casa Batlló ha ospitato il già citato projection mapping di Sofia Crespo; il Museo Joan Miró ha partecipato a progetti connessi alla creatività digitale; il festival Llum BCN, sponsorizzato da ISE, ha portato l'arte della luce nello spazio pubblico cittadino. A queste si sono aggiunte iniziative con il Cluster AV catalano - la rete che riunisce le aziende e le istituzioni dell'ecosistema audiovisivo della Catalogna - il Comune di Barcellona e la Fondazione Impulsa Talentum, un'organizzazione che promuove la crescita dei giovani talenti e l'innovazione sociale attraverso l'impresa e la cultura.

***Video pillola sull'Audio Museum a ISE 2024.***

In una ISE rinnovata e portatrice di innovazione, la città che la ospita non è solo un contenitore logistico, ma un vero acceleratore simbolico della sua trasformazione.

## KEYNOTE

Ad animare il keynote di apertura di ISE 2024 è stata la regista, produttrice cinematografica e attivista pakistana Sharmeen Obaid-Chinoy, vincitrice di due premi Oscar, sei Emmy Awards e un premio Lux Style.

Il suo intervento, intitolato "Seeing through the eyes of others: redefining the art of storytelling", ha indagato il ruolo delle tecnologie audiovisive nel dare forma e nel potenziare le attività di storytelling.

La regista ha condiviso col pubblico alcuni esempi tratti dal suo lavoro, illustrando come la tecnologia possa divenire uno strumento centrale della narrazione, per rendere l'esperienza audiovisiva più personale, emotiva e di impatto, nonché per promuovere l'empatia e guidare il cambiamento sociale.



*Sharmeen Obaid-Chinoy, regista, produttrice cinematografica e attivista pakistana*



*Jeroen van der Most, artista digitale olandese*



*Sofia Crespo, artista digitale argentina*

L'arte dello storytelling, ovvero del saper raccontare una storia, è legata all'industria audiovisiva e, durante l'edizione 2024, ha pervaso ogni aspetto di ISE.

Quasi tutte le attività all'interno del panorama audiovisivo sono guidate dallo storytelling, comprese le esperienze immersive nell'ambito delle attrazioni turistiche, le presentazioni dei leader aziendali e le campagne pubblicitarie diffuse attraverso il digital signage.

Sharmeen Obaid-Chinoy ha esemplificato come l'arte della narrazione sia in grado di ispirare, informare e plasmare il futuro dell'innovazione audiovisiva e dei suoi mercati correlati.

L'artista digitale olandese Jeroen van der Most - noto per il suo approccio innovativo all'arte, che integra dati, algoritmi e intelli-



*Il team di ISE 2024, che ha curato il dietro le quinte dell'evento. Al centro, Mike Blackman, Managing Director di Integrated Systems Events.*








*Dall'alto: projection mapping di Sofia Crespo su Casa Batlló; un'area dello stand Epson a ISE 2024; un'immagine tratta dallo showfloor, che rende bene la spettacolarità che le tecnologie esposte possono offrire.*

***Lo sapevi che...***
*Sotto il profilo delle tecnologie, la novità saliente di questi anni, a ISE, è data dalle tecniche di intelligenza artificiale, presenti ormai in numerosi contesti e applicazioni, compresi i sistemi AV.*

genza artificiale - è stato il relatore del keynote del secondo giorno di fiera, quando ha letteralmente ipnotizzato il pubblico di ISE con una performance dal vivo intitolata "Bee Barcelona", trasmessa su un display LED trasparente di 193 metri quadri, posizionato all'ingresso della fiera.

Servendosi di tecniche di intelligenza artificiale, l'artista ha praticamente ridisegnato e trasformato la città di Barcellona in una sorta di alveare simbolico, in cui la sua mente creativa si è fusa con quella di un'ape e ha sorvolato la città. Dimostrare che ci si può allontanare da un'AI sviluppata per la mera produttività e il profitto, progettando, invece, un'AI più vicina alla natura e più creativa, è stato il messaggio di van der Most per il pubblico della fiera.

Nel corso del terzo giorno della manifestazione, si è svolto il keynote di un'altra artista digitale, Sofia Crespo, argentina, pioniera nell'esplorazione della vita organica e della sua evoluzione attraverso l'intelligenza artificiale.

Il suo intervento - "Making structures of being" - si è focalizzato sul suo video-mapping per Casa Batlló, a Barcellona, sponsorizzato da Integrated Systems Europe e proiettato sulla facciata dell'edificio catalano durante i giorni che hanno preceduto ISE, raccontando le metodologie creative, tecnologiche e produttive che hanno portato alla creazione dell'opera. Coloro che non sono riusciti a raggiungere Casa Batlló per la performance, hanno potuto ammirare l'opera digitale nella sua interezza sull'ISE Creative Cube, un monolite a quattro schermi LED di 6x2 m, nelle immediate vicinanze dell'ISE Show Floor Stage.

***Il projection mapping di Sofia Crespo sulla facciata di Casa Batlló.***

## ▶ TECNOLOGIE

Nell'edizione 2024 di ISE prosegue lo sviluppo dei temi protagonisti nei due anni precedenti, ovvero collaboration, smart working e smart education.

***Le diverse declinazioni dell'AI***

La grande novità è l'intelligenza artificiale, che viene inserita, a volte anche in modo inappropriato, in quasi tutti i contesti. ChatGPT, Bard — poi rinominato Gemini — e altre piattaforme AI iniziano a essere largamente utilizzate in ogni settore, e anche l'audio-video ne percepisce i vantaggi.

In ambito collaboration appaiono le prime soluzioni che sfruttano l'AI per gestire in modo intelligente le periferiche audio-video, in particolare i sistemi di tracking per telecamere e microfoni, utili a seguire l'oratore in ambienti affollati e a isolarne la voce, migliorando attenzione e intelligibilità.

Riguardo all'immersività, si iniziano a vedere soluzioni che permettono di interagire con entità create artificialmente, con potenzialità di sviluppo molto ampie in ambito museale e retail, nella creazione di arte interattiva e in altri contesti esperienziali.

L'AI fa il suo esordio anche in aree meno visibili, come il controllo dei sistemi AV e l'automazione. Il concetto di smart building, sempre più integrato nell'audio-video, diventa ancora più evoluto e consente integrazioni ad altissimo livello.

***Micro-LED con pixel pitch da 0,3 mm***

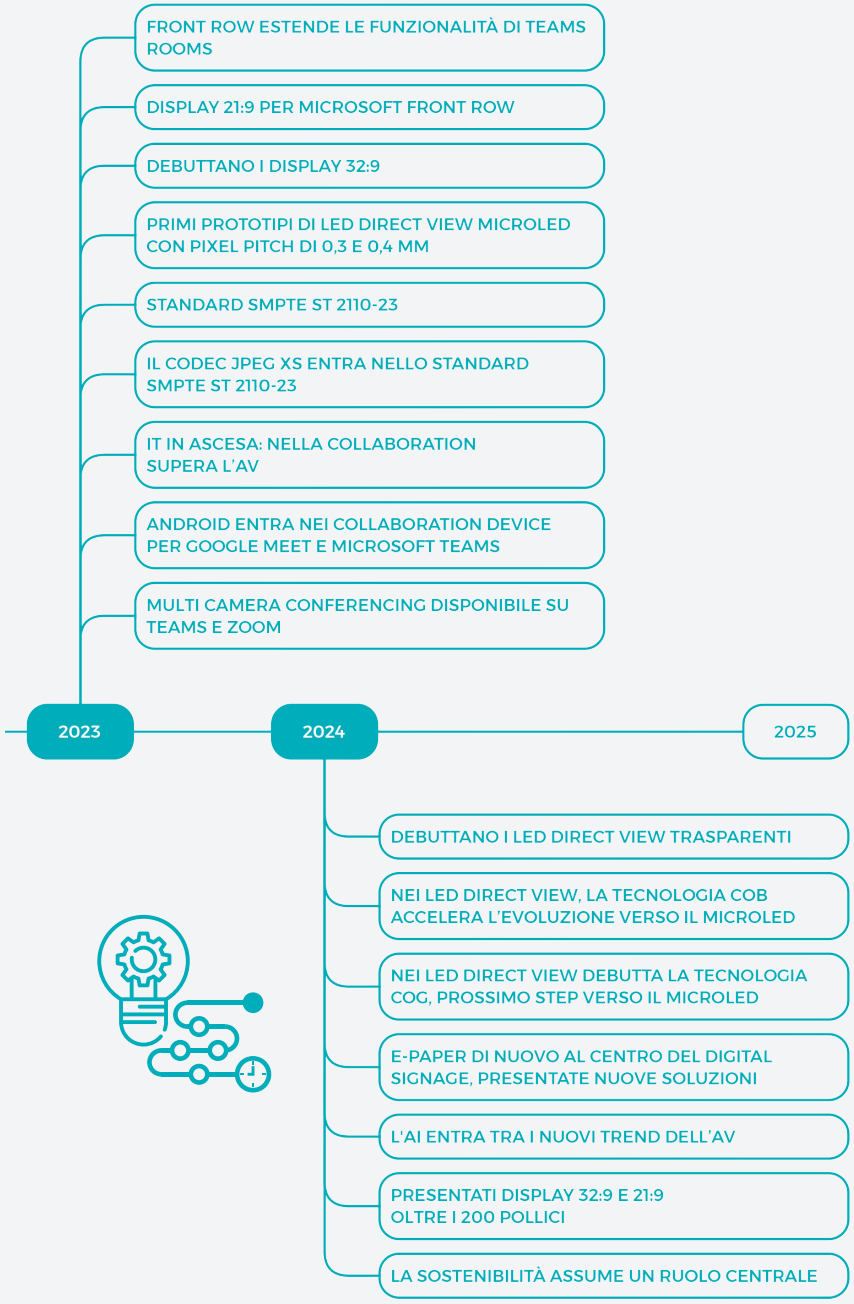
Passando ai prodotti, vengono presentati i primi display ultrawide di grande formato, anche oltre i 200", in formato 21:9 e 32:9. Le tecnologie di visualizzazione si spostano sempre più verso i LED wall, dove Micro-LED e soluzioni di packaging evolute, come il COB, consentono di scendere verso pixel pitch di 0,3-0,4 mm.

Quest'anno si affacciano anche soluzioni Chip On Glass, che sfruttano il vetro come supporto e aprono nuove possibilità per display LED/MicroLED trasparenti, particolarmente interessanti in ambito retail.

Sul fronte collaboration, Microsoft Teams Rooms consolida il layout Front Row, pensato per migliorare l'esperienza delle riunioni ibride e l'integrazione con display e soluzioni audio-video.

Nel digital signage c'è un ritorno all'e-paper, tecnologia già presentata anni fa senza riscuotere molto successo. Ora viene rilanciata su prodotti a bassissimo consumo energetico e sufficientemente veloci nel refresh dell'immagine per l'uso in ambito advertising.

Questo porta a un altro tema ormai centrale: risparmio energetico e sostenibilità. I produttori investono sempre più nell'utilizzo di materiali ecosostenibili, nel riciclo e nella gestione del fine vita, aspetti ormai critici in qualsiasi processo di sviluppo. L'efficienza è un altro elemento decisivo perché, di fronte alle crisi energetiche, la riduzione dei consumi è ormai una priorità. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2023-2024.*

# 2025

ISE 2025 sceglie il tema “Connection Restored” e ribadisce la sua missione: non solo mostrare tecnologie, ma offrire prospettive. Dai keynote sull’AI e l’arte digitale alle iniziative sociali e ai nuovi trend, la fiera guarda oltre il presente e traccia il futuro dell’AV.

***Dove e quando***
*Fira Gran Via de Barcelona*
*dal 4 al 7 febbraio 2025*

## EVOLUZIONE DI ISE

Essere la fiera di riferimento nel mondo AV è un titolo difficile da ottenere, ma ancor più difficile da mantenere. È una sfida continua, in un mercato che evolve a ritmi vertiginosi, dove i confini tra settori si sfumano e le priorità cambiano rapidamente. Integrated Systems Europe ha dimostrato, anno dopo anno, di saper affrontare questa sfida attraverso un impegno costante nello studio del mercato e nella capacità di offrire prospettive. Tutte le iniziative proposte non hanno mai un carattere “superficiale”, ma riflettono questo approccio.

Il tema scelto per l’edizione 2025 (la sede è sempre Fira de Barcelona) è “Connection Restored” e va inteso - lo ha esplicitato Mike Blackman - come “riconnessione con colleghi, tecnologie e opportunità”. Lo slogan ci ricorda proprio questo, che ISE continua a proporsi come la fiera di riferimento per il mondo AV.

*Mike Blackman, Managing director di Integrated Systems Europe dà il benvenuto all’edizione 2025 dal tema “Connection Restored” da intendersi - lo ha esplicitato lo stesso Blackman - come “riconnessione con colleghi, tecnologie e opportunità”.*




E la capacità di ISE di approfondire il mercato e offrire prospettive rende questo slogan una promessa che ISE sa mantenere.

ISE è davvero lo spazio per connettersi con colleghi, tecnologie e opportunità perché, nei fatti, mette in campo la professionalità che abbiamo appena descritto e anche nel 2025 propone un programma che non si limita a fotografare il presente, ma - attraverso studio e prospettiva - guarda al futuro del settore.

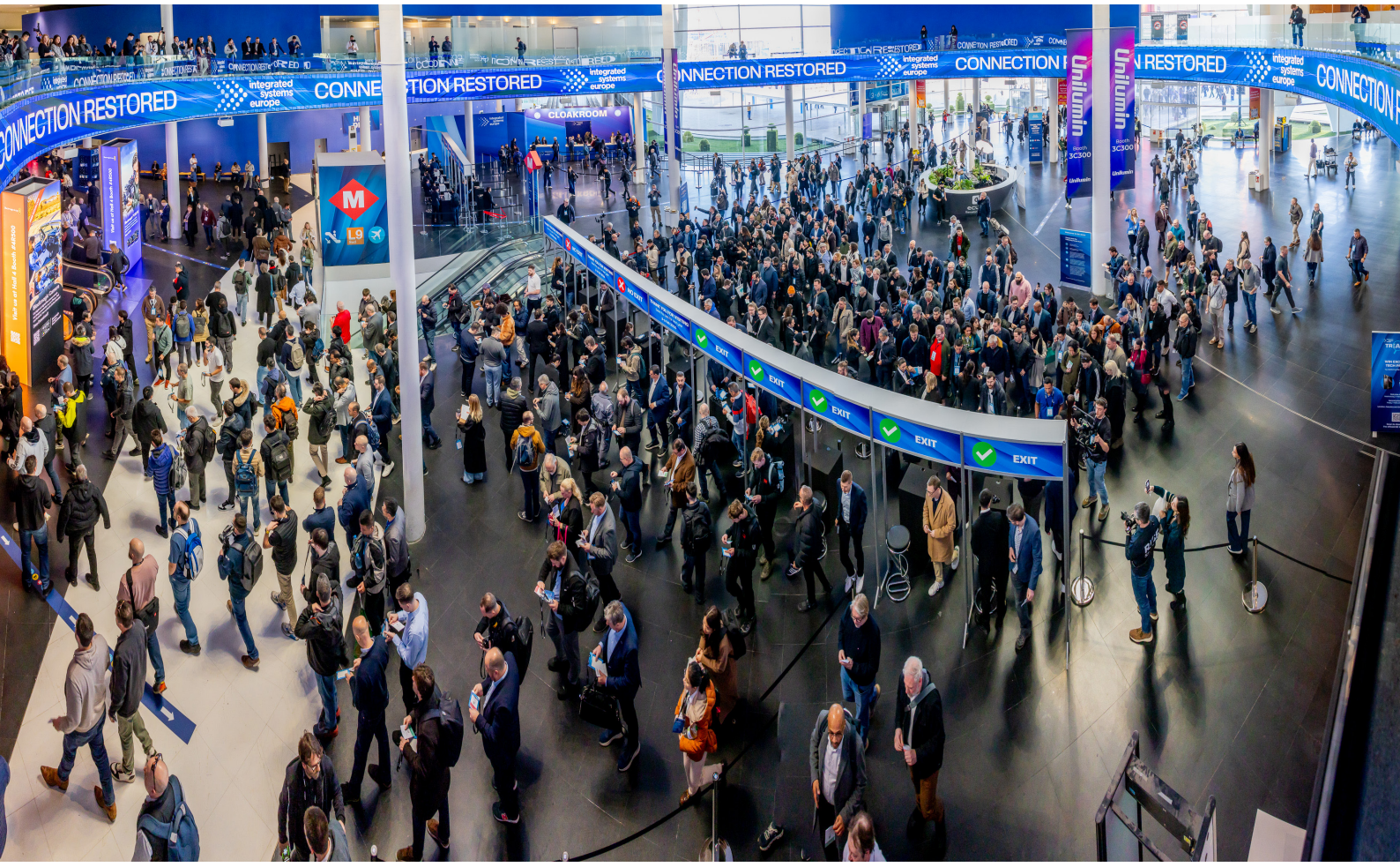
***Prospettiva tecnologica: i keynote tra AI e creatività***

Guardare avanti significa capire cosa guiderà il cambiamento ed entrambi i keynote sono significativi da questo punto di vista. Per il keynote di apertura è salito sul palco Brian Solis, analista e studioso di trasformazione digitale, portando l’attenzione sull’intelligenza artificiale, oggi il motore più potente di innovazione in tutti i settori, incluso quello AV.

A questo si accompagna il Creative Keynote dell’artista Davide Quayola, che ha offerto una riflessione sul potere trasformativo delle tecnologie AV in ambito artistico. La sua opera di projection mapping “Arborescent”, realizzata su Casa Batlló, ha trasformato il capolavoro di Gaudí in un’esperienza digitale con un indiscutibile “effetto wow”.

Anche in questo secondo caso, ISE intercetta un trend importante, quello che vede l’AV - al di là delle sue applicazioni funzionali - coinvolto nella creazione di esperienze, momenti con impatto emozionale. Trend che porta con sé business e mercati con grandissime potenzialità.

***Speciale dedicato a ISE 2025, a cura di Sistemi Integrati.***




*Un'affluenza straordinaria all'edizione 2025, che testimonia la capacità di ISE di rimanere fiera di riferimento, un titolo difficile da ottenere ma nondimeno da mantenere.*

***Prospettiva formativa: summit rinnovati e ISE Tracks***

Capire i trend significa anche ripensare e adattare i contenuti anno per anno. I summit di ISE 2025 non sono repliche di programmi passati, ma percorsi rinnovati, sempre in linea con le evoluzioni del mercato. Ma c'è di più: quest'anno ISE propone un'evoluzione anche nel modo in cui i contenuti possono essere fruiti.

Da questo punto di vista è significativa l'introduzione degli ISE Tracks: quest'anno, per la prima volta, i visitatori di ISE hanno potuto scegliere di seguire degli itinerari trasversali che "attraversano" gli eventi sulla scorta di cinque filoni tematici - AI, Audio, Cybersecurity, Retail e Sustainability. Un cambio di prospettiva di grande lungimiranza, che intercetta l'esigenza di approcciare la fiera con una prospettiva strutturata per argomenti, che aiuta a orientarsi tra contenuti sempre più interconnessi.

A questa apertura si aggiunge la flessibilità sul fronte organizzativo: per la prima volta, ISE introduce opzioni di ticketing personalizzate, come il Content Day Pass, che permette, con un unico pass giornaliero, di seguire liberamente summit e sessioni Track nello stesso giorno senza costi aggiuntivi, potendo entrare e uscire dalle sessioni a proprio piacimento. Una scelta che riflette l'attenzione al visitatore e alla personalizzazione dell'esperienza, in un contesto fieristico che diventa sempre più modulare.

***Prospettiva innovativa: nasce l'ISE Hackathon***

Innovazione non è solo esposizione di prodotti, ma creazione di soluzioni. Per questo, ISE introduce il suo primo Hackathon: per due giorni, studenti provenienti da università come Bocconi, HEC Paris e le spagnole Universitat Politècnica de Catalunya, Pompeu Fabra, La Salle e Università Europea, lavorano in team per proporre soluzioni su tre temi chiave - sostenibilità, sicurezza informatica e innovazione tecnologica - insieme a professionisti e aziende del settore.

Questa iniziativa sottolinea la capacità di ISE di farsi laboratorio di idee, connettendo talenti e imprese e creando valore oltre i confini dell'evento.

***Prospettiva sui nuovi mercati: debutta la Esports Arena***

Analizzare i trend significa anche intercettare settori in espansione. Nel nuovo Padiglio-

**1.605 ESPOSITORI**
**85.400 VISITATORI UNICI**

***ISE 2025 in pillole.***

***Lo sapevi che...***
*Brian Solis è stato nominato "Top AI leader" per il 2024 da Rethink Retail, che lo ha riconosciuto come pioniere della visione che vede l'integrazione dell'intelligenza artificiale nei modelli di business.*

## FORMAZIONE

***AVIXA: summit, ISE Tracks e contenuti in diretta***

*Durante l'edizione 2025, gli ISE Summit organizzati da AVIXA sono stati sei, focalizzati sulle tematiche classiche della fiera: Smart Building (con una conferenza dal titolo "Trasformazione digitale dell'ambiente costruito"), Digital Signage e DOOH ("Come l'intelligenza artificiale, la sicurezza informatica e la sostenibilità stanno rivoluzionando la segnaletica digitale"), AV Broadcast ("Consentire ai brand di raccontare la propria storia"), Smart Workplace ("Altri passi avanti nel percorso di digitalizzazione"), Control Rooms ("Immaginare il futuro") ed Education Technology ("Apprendimento digitale intelligente").*

*Tra le novità dell'edizione si segnalano gli ISE Tracks, anch'essi curati da AVIXA e pensati per offrire ai visitatori un'esperienza di apprendimento mirata e flessibile, con percorsi strutturati attorno a cinque megatrend di settore: intelligenza artificiale, audio, cybersecurity, retail e sostenibilità.*

*Anche nel 2025 l'AVIXA TV ha trasmesso in diretta, per tutta la durata della fiera, dall'AVIXA TV Studio, con dimostrazioni pratiche sulle più recenti tecnologie per l'integrazione di contenuti broadcast nei contesti aziendali.*

***CEDIA e il programma diffuso: formazione, stage e contenuti live***

*La proposta formativa di CEDIA si è articolata in un fitto programma di seminari e corsi tenuti da esperti in ambito Smart Home Technology, durante i quali sono stati approfonditi temi quali Human Centric Lighting, energia alternativa per il residenziale, sistemi audio per le abitazioni, cinema sound & image, tecnologie per l'accessibilità e l'apporto delle tecniche di intelligenza artificiale, il tutto nell'ottica dell'integrazione.*

*ISE 2025 ha inoltre proposto un programma di contenuti gratuiti della durata di quattro giorni, articolato in sessioni interattive, panel di esperti e dimostrazioni dal vivo su più palchi dedicati. Tra questi, il Live Events Stage - dedicato al mondo dei tour dal vivo -, la Esports Arena, l'AVIXA Xchange Live - con focus su intelligenza artificiale applicata all'audio-video, cybersecurity e benessere nei luoghi di lavoro -, lo Smart Home Technology Stage di CEDIA, incentrato sull'innovazione della casa intelligente, e l'AVIXA Congreso, con contenuti specializzati in lingua spagnola.*

*All'interno di AVIXA Xchange Live si è svolto anche l'AVIXA Women's Council, dedicato ogni giorno della fiera alla valorizzazione delle professioniste del settore AV provenienti da diversi Paesi, tra cui Spagna, Italia e Germania.*

ne 8.1, ISE 2025 ospita una grande novità di questa edizione, la Esports Arena. Un'area di 1.000 mq dedicata agli esports, dove il gaming competitivo incontra le tecnologie AV e di broadcasting. Per quattro giorni si svolgono tornei dal vivo, trasmessi su Twitch e proiettati su maxi-schermi LED. L'arena ospita anche presentazioni e dibattiti per approfondire i diversi aspetti del settore.

Oltre a mostrare il lato spettacolare della tecnologia, e l'effetto 'wow' che ISE vuole sempre offrire, gli esports sono un settore che offre opportunità di business concrete. ISE nuovamente, anche in questa iniziativa, mostra consapevolezza e prospettiva rispetto al mercato.

***Prospettiva sociale: The Connected Classroom***

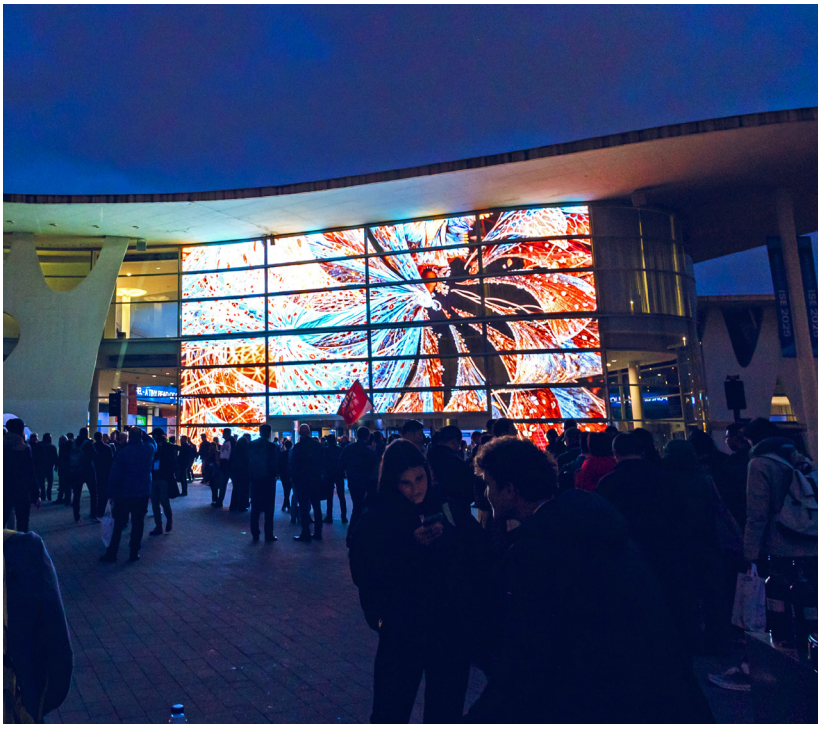
Guardare lontano significa anche considerare l'impatto della tecnologia sulla società. Con The Connected Classroom - powered by Logitech, ISE presenta un'installazione interattiva dedicata al ruolo delle soluzioni AV nell'istruzione. Quattro aree tematiche esplorano scenari che vanno dall'apprendimento ibrido alla creazione di contenuti digitali, dimostrando come l'innovazione possa favorire equità educativa su scala globale.

Dopo la fiera, gran parte delle tecnologie viene donata al progetto Giga Learning Lab, confermando l'impegno sul fronte sociale di ISE e dei suoi partner. Come ha dichiarato Blackman: «La Connected Classroom incarna la visione di ISE: utilizzare la tecnologia come 'forza per il bene'. Con soluzioni versatili e di impatto, vogliamo ispirare i partecipanti a guardare oltre il prodotto e a riflettere su come la tecnologia possa diventare motore di progresso sociale».

Tutti questi highlight hanno un denominatore comune: l'impegno e la capacità di visione di cui abbiamo parlato. Anche per questo, ISE viene nuovamente premiata dai numeri. L'edizione 2025 chiude con 85.351 visitatori unici da 168 Paesi, in crescita rispetto al 2024, e 1.605 espositori su 92.000 mq di superficie espositiva. Aumentano anche i nuovi partecipanti, 8.801 in totale (33,7%), segno di una fiera che continua ad attrarre volti nuovi.

***Il video-mapping di Davide Quayola per la facciata di Casa Batlló.***





La qualità del pubblico è alta: 4 su 5 visitatori hanno un ruolo negli acquisti, e un terzo proviene da aziende con budget annui superiori al milione di euro. Crescono anche gli end-user, che raggiungono 17.574 presenze, +10,6% rispetto all'anno precedente.

## ▶ KEYNOTE

È stato affidato a Brian Solis, analista del digitale, autore e visionario di fama mondiale, il keynote che ha aperto i lavori di ISE 2025, durante il quale ha condiviso la propria visione in merito al futuro dello sviluppo tecnologico guidato dall'intelligenza artificiale e alle opportunità e alle sfide che questo pone e porrà al mondo Pro AV e dell'integrazione dei sistemi.

Solis ha esortato il pubblico ad "abbracciare" l'AI senza timori, senza lasciarsi impressionare dalle sue potenzialità e a guardarla non con la criticità della persona dalla lunga esperienza all'interno del proprio settore, ma con gli occhi paragonabili a quelli di un bambino, privo di esperienza e, per questo, aperto a tutte le possibilità.

Più in particolare, Solis ha suggerito ai presenti di impostare una sorta di pratica di "sollecitazione esplorativa quotidiana", con l'obiettivo di "riprogrammare" il cervello in modo da renderlo aperto al nuovo e collaborativo (non combattivo) nei confronti delle tecnologie, compresa, appunto, l'intelligenza artificiale.

C'è bisogno di un cambiamento di mentalità - ha spiegato - per essere in grado di guardare al futuro in modo diverso, senza pregiudizio e distorsioni, accogliendo l'AI e lasciando che essa ci ispiri a pensare in modo creativo e divergente, fuori dagli schemi, e ad esplorare il mondo dell'ignoto.

L'intelligenza artificiale diventa qualcosa di magico - ha affermato - quando da lei ci si attende l'inaspettato, quando non si sa che cosa realmente c'è dall'altra parte e si continua a sollecitarla finché non accade qualcosa di incredibile, di non atteso.

Coloro che aspettano che qualcuno dica loro che cosa fare con l'intelligenza artificiale,

*A sinistra: dopo i mapping di Refik Anadol nel 2023 e di Sofia Crespo nel 2024, nel 2025 è l'artista digitale italiano Davide Quayola con "Arborescent" a "dipingere con la luce" la facciata di Casa Batlló. A destra: il grande ledwall che rende estremamente scenografica l'entrata della fiera.*



*Brian Solis, analista del digitale, autore e visionario di fama mondiale, durante il keynote che ha aperto i lavori di ISE 2025.*




*A destra: l'artista digitale italiano Davide Quayola durante il "creative keynote" dell'edizione 2025.*

*Sotto, dall'alto: 1) Un cane-robot nella Robotics and Drone Arena di ISE 2025. 2) Il progetto creativo di grande impatto visivo Eco-sphere, nello stand Epson di ISE. Una sfera che propone immagini AI sul ciclo della vita, a rappresentare la visione digitale di un mondo naturale. L'ecosostenibilità è un tema sentito a ISE e al centro di diversi dibattiti proposti.*






sono dalla parte sbagliata dell'innovazione, ha avvertito Solis.

Durante ISE 2025 - e, più precisamente, nel corso della sua terza giornata - si è svolto anche il "creative keynote", affidato all'artista digitale italiano Davide Quayola, che in fiera ha altresì presentato le sue opere, considerate una testimonianza del potere trasformativo della tecnologia audiovisiva nelle arti creative.

Partecipando al suo intervento, i visitatori hanno avuto modo di conoscere da vicino i suoi progetti più innovativi, tra cui il video-mapping "Arborescent" per la facciata di Casa Batlló, a 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 internazionale a trasformare la facciata di Gaudí in una tela per un'opera esclusiva e moderna, attraversata dalle tecnologie più innovative. E Integrated Systems Europe, anche questa volta, ha collaborato con Casa Batlló per presentare lo spettacolo di proiezione dell'opera realizzata alla presenza del suo pubblico.

***Lo sapevi che...***
*La tecnologia CoG (Chip on Glass) per display, presentata a ISE l'anno precedente come novità assoluta, nel corso del 2025 inizia a diffondersi a livello globale, nonostante non sia ancora completamente matura.*

## ▶ TECNOLOGIE

I display LED stanno assumendo un ruolo sempre più dominante nei sistemi di visualizzazione, affermandosi come tecnologia di riferimento per molte applicazioni di medio-grande formato e riducendo progressivamente lo spazio occupato da proiezione e display LCD. Questi ultimi sono quindi chiamati a trovare nuovi ambiti d'uso per non perdere ulteriori quote di mercato.

### *Le tecnologie del LED Direct View*

I display LED, o più correttamente Direct View LED, proseguono la loro crescita grazie a due fattori principali: riduzione del pixel pitch e diminuzione dei prezzi. Sul primo fronte, i modelli più evoluti arrivano ormai a pixel pitch nell'ordine di 0,3 mm, avvicinandosi alla densità dell'LCD e superando, in alcuni casi, il riferimento di un display LCD Full HD da 50", pari a circa 0,58 mm. Il prezzo resta superiore a quello dell'LCD, ma è in rapida discesa. Le nuove tecnologie costruttive potrebbero ridurre ulteriormente i costi nei prossimi anni, accorciando il divario.

In quasi tutti gli spazi espositivi di ISE 2025 sono presenti LED che adottano la tecnologia COB, Chip On Board, con pixel pitch sempre più ridotti e costi di produzione inferiori rispetto alle tecnologie tradizionali.

La tecnologia COG, Chip On Glass, emersa con maggiore evidenza l'anno precedente, inizia a diffondersi, pur non essendo ancora pienamente matura. Considerando la rapidità con cui si stanno accorciando i tempi di sviluppo, è lecito attendersi evoluzioni significative a breve termine. Da segnalare anche la soluzione MIP, Micro LED in Package, che integra i MicroLED in package gestibili con processi produttivi più vicini a quelli già esistenti, a vantaggio dei costi.

### *I display E-Paper*

Come anticipato, i display LCD sono costretti a cercare nuovi spazi e soluzioni. In questo senso si assiste a un rilancio dei display interattivi, con nuove funzionalità sviluppate anche grazie all'intelligenza artificiale.

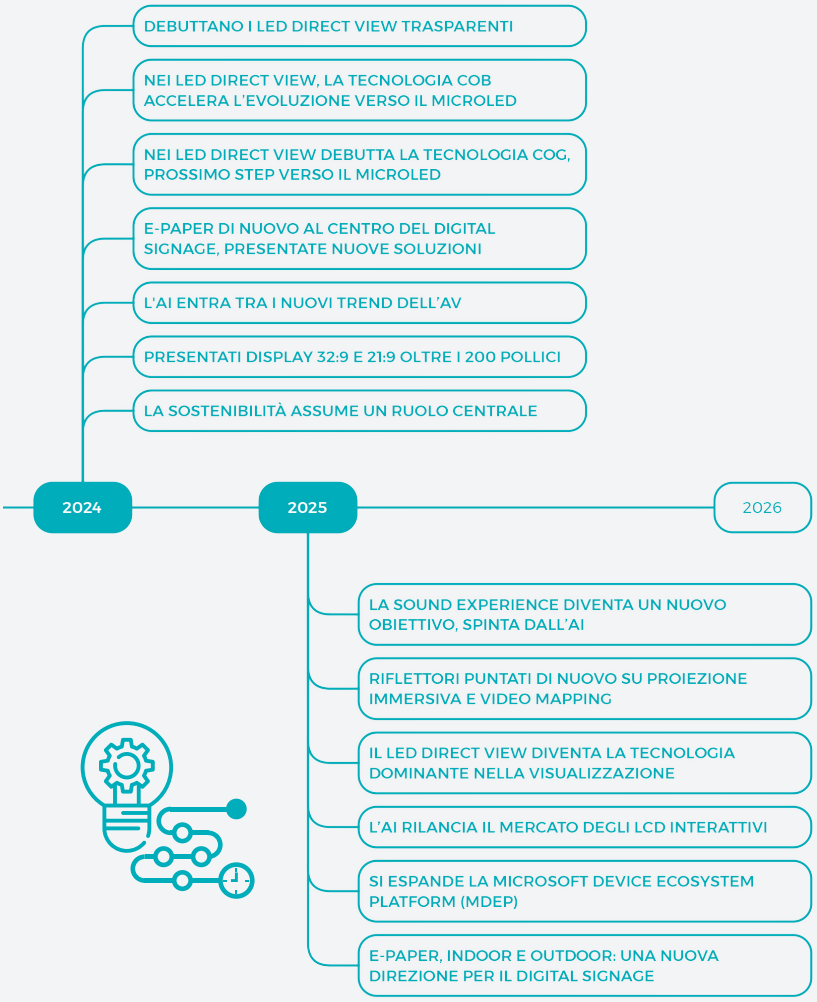
Il mercato della videoproiezione si mantiene stabile nella fascia di luminosità intorno ai 4.000 lumen, conservando un vantaggio importante negli ambienti che richiedono schermi oltre i 100" a costi contenuti, come le aule didattiche. Le restrizioni europee sulle lampade al mercurio, con scadenze previste entro il 2027, spingono ulteriormente verso sorgenti alternative come laser, laser-fosforo e LED. In realtà, la transizione è già in larga parte compiuta. Projection mapping e proiezione immersiva restano i due fattori dominanti nella fascia ad alta luminosità.

Si consolida anche il ruolo dei display e-paper, con modelli di diversi formati per uso indoor e outdoor. I bassi consumi energetici li rendono particolarmente attrattivi nel digital signage e nell'advertising, con gli ulteriori vantaggi della gestione dei contenuti da remoto e dell'alimentazione a batteria, che elimina molti vincoli di posizionamento.

In ambito collaboration si consolida Microsoft Device Ecosystem Platform, MDEP, piattaforma basata su Android che rafforza l'ecosistema dei dispositivi Teams.

Il nuovo target sul fronte audio è la sound experience, con un ulteriore affinamento nella ricerca di immersività e realismo. Anche in questo ambito, l'AI permette di intensificare e migliorare l'esperienza di ascolto.

Per quanto riguarda lo standard SMPTE ST 2110, già citato nel 2023, si assiste alla presentazione di soluzioni compatibili IPMX da parte di diversi produttori. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2024-2025.*

# 2026

Numeri in aumento, spazi più ampi e un'offerta in continua espansione. Ma ISE 2026 conferma soprattutto la capacità di tenere insieme quantità e qualità, mantenendo coerenza, struttura e attenzione al dettaglio. Tra le principali novità spicca Spark, il nuovo hub dedicato al mondo dei contenuti creativi.

***Dove e quando***
*Fira Gran Via de Barcelona*
*dal 3 al 6 febbraio 2026*

## EVOLUZIONE DI ISE

Integrated Systems Europe torna nel 2026, dal 3 al 6 febbraio alla Fira de Barcelona, con un messaggio chiaro: Push Beyond. Un'indicazione di percorso che invita il settore a superare l'ordinario, spingendosi oltre i confini consolidati e rimettendo in discussione approcci, linguaggi e prospettive. Uno slancio che la fiera ha costruito negli anni e che, anche in questa edizione, si riflette nei numeri, particolarmente significativi.

La manifestazione ha registrato 92.176 visitatori unici provenienti da tutto il mondo, con un incremento dell'8% rispetto al 2025. Gli espositori sono stati 1.751, di cui 323 alla prima partecipazione, distribuiti su una superficie complessiva di 101.000 metri quadrati, la più ampia mai raggiunta dall'evento. Una crescita che, ancora una volta, amplia il perimetro della manifestazione e che nei prossimi anni troverà ulteriore sviluppo con l'arrivo di Hall 0, il nuovo padiglione della Fira de Barcelona progettato per rispondere alla crescente domanda di spazi espositivi.

E tuttavia, un osservatore attento può cogliere un aspetto ancora più significativo: l'aumento di spazi, presenze e contenuti non si traduce in una perdita di definizione. Al contrario, l'impressione è quella di un sistema che si espande mantenendo - e forse persino rafforzando - un'elevata precisione e attenzione al dettaglio.

L'ampiezza dell'offerta non si disperde, ma resta organizzata e leggibile. Summit verticali, programmi tematici e nuove aree di approfondimento non sono semplici aggiunte, ma elementi inseriti in un disegno coerente, pensato per dare direzione e continuità all'esperienza di visita. È una crescita che non diluisce, ma rafforza la qualità complessiva della proposta.

In questo equilibrio tra scala e cura si riconosce uno degli elementi più caratteristici di ISE.

All'interno di questa cornice si inseriscono le principali novità dell'edizione 2026, che contribuiscono ad arricchire ulteriormente la

## TREND

***Dal prodotto al contenuto***

*Sicuramente un anno di cambiamento, forse il più rilevante dalla nascita di ISE Europe. Stiamo assistendo a trasformazioni profonde per l'industria: alcune appena avviate, altre già mature.*

*La prima riguarda lo spostamento del valore dal prodotto al contenuto. Cresce il ruolo dei creator e la necessità di sviluppare contenuti capaci di valorizzare le tecnologie: è stata la tendenza dominante di ISE 2026. Non basta più introdurre nuovi prodotti o migliorarne le specifiche, un percorso che porta alla standardizzazione e alla commoditizzazione. Diventa quindi necessario spostare l'attenzione sul contenuto, dove creatività e specificità restano elementi distintivi.*

***AI come infrastruttura operativa***

*Il secondo elemento è l'intelligenza artificiale, che passa da semplice buzzword a strumento concreto, integrato in hardware e piattaforme e capace di operare in background: semplificare i flussi di lavoro, automatizzare decisioni, ridurre la complessità di sistemi sempre più articolati. La capacità di formulare un prompt chiaro e preciso diventa una competenza sempre più differenziante.*

***Convergenza e sicurezza***

*A questo si affianca la convergenza tra pro AV e broadcast, ormai una realtà operativa nell'architettura dei sistemi integrati. Parallelamente si rafforza la convergenza AV-IT, in particolare attraverso l'integrazione con piattaforme come Outlook, OneDrive, Power Automate e Copilot di Microsoft all'interno delle soluzioni AV.*

*Infine, la cybersecurity assume un ruolo centrale, diventando una funzione critica da cui dipendono il funzionamento e la sostenibilità dell'intero ecosistema tecnologico.*

***ISE 2026: il report Facts & Figures con tutti i numeri dell'edizione***




*Tra i momenti più spettacolari di ISE 2026, lo show con droni ha animato il cielo con coreografie luminose sincronizzate.*

proposta della manifestazione. Tra queste, Spark, il nuovo hub creativo, rappresenta uno degli elementi più significativi.

***Spark: un hub creativo per superare la frammentazione***

Ospitato nella Hall 8.1, Spark è nato con un obiettivo preciso: offrire un punto di riferimento a un insieme di settori che, pur condividendo linguaggi, tecnologie e modelli operativi, continuano a svilupparsi in modo frammentato. Ambiti come broadcast, media, intrattenimento, gaming, esports, marketing, design ed eventi live sono oggi sempre più interconnessi, ma non dispongono ancora di uno spazio comune in cui confrontarsi in modo strutturato. Come dice Mike Blackman, Managing Director di ISE: «Gli eventi del settore creativo sono frammentati e di nicchia. Questo approccio a silos limita la creatività».

Spark è la risposta a questa criticità: un contesto capace di unire industrie, idee, persone e tecnologie, favorendo contaminazioni e nuove opportunità, che si è concretizzato in un'arena di circa 1.000 metri quadrati, articolata in più palchi e spazi interattivi, con un programma sviluppato lungo i quattro giorni di manifestazione. Spark ha debuttato all'interno della fiera come formato integrato, ma a partire dal 2027, l'iniziativa è destinata a evolvere in un evento standalone, parallelo a ISE.

Aggiungiamo, a proposito di Spark, almeno due riflessioni.

La prima è che per ISE si tratta di un'estensione molto coerente del proprio percorso. L'apertura verso le industrie creative non rappresenta una deviazione, ma un ampliamento naturale del perimetro della manifestazione, in linea con l'evoluzione del mercato audiovisivo. I comparti più dinamici delle industrie creative – dalla produzione digitale al gaming fino alle piattaforme di distribuzione – sono oggi strettamente legati allo sviluppo tecnologico e trovano nell'AV un terreno comune di applicazione. D'altra parte, negli

**1.751 ESPOSITORI**
**92.200 VISITATORI UNICI**



*La cerimonia di apertura di ISE 2026.*




*Un'immagine tratta da Spark, l'hub creativo di ISE.*

ultimi anni ISE ha registrato una presenza crescente di figure legate al mondo dei contenuti e della produzione creativa, provenienti da piattaforme digitali, broadcaster, agenzie e brand globali.

La seconda riflessione è di contesto: Spark intercetta un trend, la crescente importanza del ruolo dei contenuti nell'esperienza audiovisiva. Come dice Blackman: «Il contenuto non è più un elemento accessorio ma è al centro del modo in cui la tecnologia AV viene vissuta e compresa».

***Le altre novità: sicurezza, scenari e formazione***

Accanto a Spark, l'edizione 2026 di ISE ha introdotto una serie di iniziative che rafforzano il ruolo della manifestazione come piattaforma di lettura del cambiamento nel settore AV.

Tra queste, il Cybersecurity Summit, con cui ISE intercetta un trend di grande rilevanza per il mondo AV. La crescente integrazione dell'audio-video all'interno di infrastrutture critiche – dagli edifici intelligenti alle reti di trasporto, fino agli ambienti corporate – rende il tema della sicurezza sempre più centrale. In questo contesto, la cybersecurity non è più un aspetto collaterale, ma una priorità strategica. Il Summit ha affrontato il tema con un approccio concreto, includendo riferimenti a normative come NIS2 e ISO 27001, insieme a una riflessione più ampia su fiducia, resilienza e responsabilità.

Il programma Megatrends ha proposto sei sessioni dedicate a temi che stanno già incidendo sul mercato - intelligenza artificiale, cybersecurity, robotica, smart spaces, sostenibilità e TradeScape. Sessioni preziose per aiutare le aziende a capire come muoversi in modo strategico nei panorami sfidanti del mercato AV.

Le Listening Suites, allestite nel rinnovato CC2 della Fira de Barcelona, hanno introdotto otto ambienti d'ascolto dedicati. L'iniziativa si inserisce nella tradizione delle demo audio di ISE, ampliandone le modalità di fruizione

***Lo sapevi che...***
*1 visitatore su 3 di ISE 2026 lavora in aziende con oltre 1 milione di euro di spesa annua in AV. Un dato che conferma il profilo altamente qualificato del pubblico.*

## ▶ FORMAZIONE

*Nel 2026, il Content Programme di Integrated Systems Europe si articola ancora una volta in un doppio livello: da un lato keynote, eventi e sessioni gratuite, dall'altro summit, conferenze e sessioni professionali a pagamento. Un'impostazione ormai consolidata, che riflette la crescente complessità dell'ecosistema AV e la necessità di offrire strumenti di lettura sempre più strutturati.*

***Megatrends: una lettura trasversale del mercato***

*Tra le novità più significative dell'edizione emerge il programma Megatrends. Sei sessioni da 90 minuti hanno proposto una lettura trasversale delle trasformazioni in atto: i temi scelti sono stati intelligenza artificiale, cybersecurity, robotica, smart spaces, sostenibilità e TradeScape, che ha acceso i riflettori sull'impatto di quadri normativi complessi e dinamiche commerciali sulle catene di fornitura globali, con l'obiettivo di offrire chiavi interpretative utili per comprendere scenari in rapida evoluzione.*

***Focus sulla sicurezza: il Cybersecurity Summit***

*Il tema della sicurezza torna con forza anche nel Cybersecurity Summit, altra novità del 2026 già raccontata nel testo principale, che intercetta una delle priorità emergenti per il settore, confermando la capacità di ISE di interpretare e raccontare il mercato.*

*Accanto a questi contenuti, il programma si completa con un'offerta articolata: dai Summit verticali – compreso l'EdTech Congress, anch'esso introdotto in questa edizione – alle conferenze CEDIA, dai tour guidati in fiera e in città ai numerosi eventi gratuiti, tra cui keynote, stage tematici e spazi dedicati all'innovazione. Un ecosistema di contenuti che conferma ISE come piattaforma sempre più centrale per la lettura del cambiamento.*

***Video del Mapping 2026 su Casa Batlló "Hidden Order" di Matt Clark***

e contribuendo a elevare ulteriormente il livello qualitativo dell'esperienza.

Sul fronte della formazione, l'EdTech Congress ha approfondito il tema dell'intelligenza artificiale applicata all'istruzione e allo sviluppo di ambienti didattici "future-ready". Accanto a questo, iniziative come Innovation Park e ISE Hackathon hanno confermato l'attenzione verso startup e giovani professionisti, ormai parte integrante della proposta della fiera.

Nel loro insieme, queste iniziative contribuiscono a definire un'offerta sempre più articolata, in cui contenuti, momenti di confronto e spazi espositivi convivono con grande coerenza, confermando la capacità di ISE di crescere mantenendo qualità e chiarezza nella proposta.

## KEYNOTE

L'edizione 2026 di Integrated Systems Europe ha proposto due keynote: quello d'apertura, affidato a Sol Rashidi, e il Creative Keynote, tenuto da Matt Clark.

### *AI, strategia e responsabilità*

Il keynote di Sol Rashidi si è inserito con coerenza nei temi centrali della manifestazione, offrendo una riflessione concreta su uno degli snodi più rilevanti per il settore: il rapporto tra intelligenza artificiale, organizzazioni e responsabilità.

Pioniera riconosciuta a livello internazionale e prima Chief AI Officer nel mondo aziendale, Rashidi ha portato sul palco un punto di vista maturato in oltre duecento implementazioni di sistemi AI, affrontando il tema in termini operativi più che astratti. Al centro del suo intervento, la necessità di superare una visione dell'intelligenza artificiale come semplice leva tecnologica per collocarla all'interno di una strategia aziendale strutturata, capace di integrare dati, processi e persone.

Uno dei passaggi chiave ha riguardato la






*Sopra: Mike Blackman alla presentazione di ISE 2026 insieme a un robot umanoide. Un segnale dell'attenzione crescente verso robotica e interazione uomo-macchina nel mondo AV. Sotto: Sol Rashidi, prima Chief AI Officer nel mondo, durante il keynote di ISE 2026.*




*Un'immagine tratta dal Cybersecurity Summit.*



*Matt Clark, artista britannico e fondatore di United Visual Artists (UVA)*

***Lo sapevi che...***
*ISE 2026 ha riunito professionisti provenienti da 181 Paesi, con più del 20% dei visitatori provenienti da fuori Europa.*

difficoltà, ancora diffusa, nel trasformare l'AI da sperimentazione a sistema scalabile. L'attenzione si è concentrata su elementi spesso sottovalutati: allineamento tra stakeholder, costruzione di una solida data strategy e capacità di evitare errori ricorrenti che rallentano o bloccano i progetti.

L'intelligenza artificiale, in questa prospettiva, non è una soluzione immediata ma un percorso che richiede metodo, visione e continuità. Accanto a questo, Rashidi ha posto con decisione il tema della responsabilità. L'AI non può essere considerata neutrale né accessoria: il suo impatto è profondo e richiede modelli di governance chiari, capaci di definire ruoli, regole e limiti.

In parallelo, la cybersecurity emerge come componente imprescindibile, soprattutto in un contesto audiovisivo sempre più interconnesso, dove dispositivi, piattaforme e contenuti condividono infrastrutture complesse. In questo scenario, governance e sicurezza non sono elementi da introdurre a valle, ma devono essere integrati fin dalle prime fasi progettuali.

È qui che si gioca l'equilibrio tra innovazione e rischio, tra opportunità e controllo. Il keynote ha restituito così un'immagine dell'intelligenza artificiale come leva di crescita consapevole: non un sostituto del lavoro umano, ma uno strumento capace di amplificarne il valore, se guidato con competenza, responsabilità e visione strategica.

### *Arte, spazio e sistemi invisibili*

Il Creative Keynote di Matt Clark, in programma il 3 febbraio, ha portato sul palco di ISE 2026 una riflessione sulla convergenza tra arte, tecnologia e architettura, offrendo uno sguardo concreto su come sistemi complessi e spesso invisibili possano tradursi in esperienze immersive.

Fondatore dello studio United Visual Artists, Clark è riconosciuto a livello internazionale per una pratica che combina luce, codice, suono e coreografia, dando forma a installazioni e performance capaci di attivare lo spazio e ridefinire la relazione tra pubblico e ambiente costruito.

Il suo intervento si è inserito pienamente in questa traiettoria, proponendo un approccio che supera i confini disciplinari e mette in dialogo linguaggi diversi all'interno di un unico processo creativo.

Al centro del keynote, il progetto Hidden Order, sviluppato sulla facciata della Casa Batlló, presentato come caso studio emblematico. L'intervento utilizza l'edificio non solo come superficie di proiezione, ma come elemento attivo del racconto visivo, in un continuo scambio tra struttura architettonica e contenuto.

Il lavoro si confronta con l'eredità di Antoni Gaudí, reinterpretando il rapporto tra geometria e natura attraverso un linguaggio contemporaneo. La facciata viene decostruita e ricomposta mediante luce, movimento e suono, mentre la dimensione performativa — in particolare il ruolo del corpo e della coreografia — diventa parte integrante della composizione.

Nel racconto emerge con chiarezza il confronto con i vincoli reali dell'intervento: struttura architettonica, condizioni tecniche del mapping e contesto urbano.

Elementi che non limitano il progetto, ma ne guidano lo sviluppo e ne definiscono il linguaggio visivo. Il keynote ha offerto così una lettura dell'esperienza audiovisiva come esito di sistemi articolati, in cui tecnologia e contenuto non sono separati ma parti di un unico ecosistema progettuale, capace di trasformare strutture invisibili in percezioni condivise.



*Mapping 2026 su Casa Batlló "Hidden Order" di Matt Clark, che ha tenuto il Creative Keynote di ISE 2026.*

## ▶ TECNOLOGIE

### *Dalla tecnologia al contenuto*

A differenza degli anni precedenti, diventa più complesso parlare di tecnologie in senso tradizionale, soprattutto se osservate con lo sguardo del passato, quando il settore era dominato da hardware e software.

Oggi il mercato sta cambiando e, in parte, si sta dematerializzando: le differenze emergono più nei contenuti che nei prodotti. L'avvento di nuovi strumenti, in particolare l'intelligenza artificiale, sta modificando sia il modo di lavorare sia la percezione stessa della tecnologia, ridefinendo il rapporto tra utente, sistema e contenuto.

### *Evoluzione dei prodotti e piattaforme*

A ISE 2026, Epson e Panasonic hanno puntato sulla videoproiezione ad alte prestazioni. Epson ha presentato un nuovo proiettore 4K da 30.000 lumen, il più compatto e leggero della categoria, ampliando le applicazioni immersive. Panasonic ha inceve portato sistemi di fascia alta, tra cui un modello con sorgente laser RGB da 20.000 lumen e spazio colore Rec. 2020 e soluzioni oltre i 40.000 lumen, puntando su qualità dell'immagine e copertura cromatica per installazioni complesse e grandi venue.

Anche i display LED e le piattaforme di collaborazione restano ambiti particolarmente dinamici. Nel primo caso, l'evoluzione del micro-LED punta a una convergenza tecnologica che integra produzione dei chip, architettura dei driver, ingegneria ottica e algoritmi intelligenti, trasformando i display in sistemi sempre più completi e interattivi. Questo sviluppo apre a soluzioni trasparenti, immersive e tridimensionali.

Anche l'e-paper evolve rapidamente, offrendo vantaggi in termini di efficienza energetica e comfort visivo, grazie all'assenza di riflessi e flickering, e si propone come nuova opportunità per il digital signage.

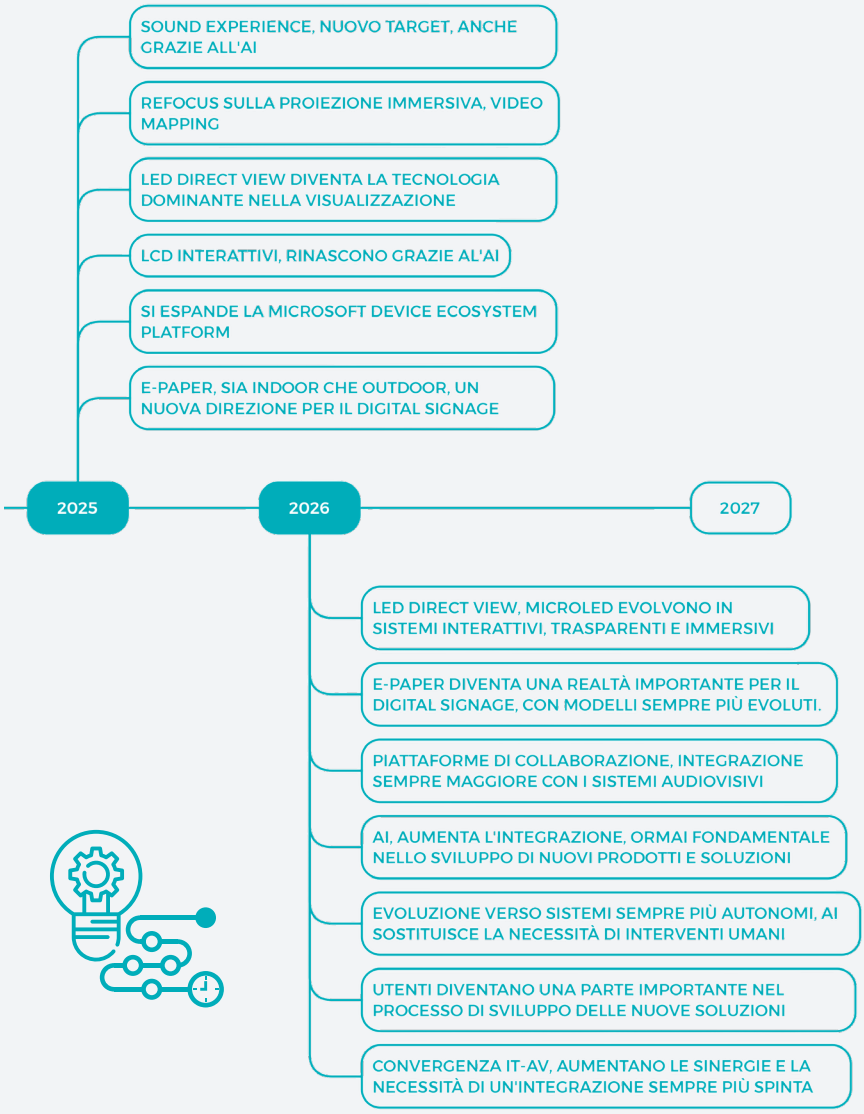
Parallelamente, le piattaforme di collaborazione, da Microsoft Teams a Zoom e Google Meet, insieme ai partner hardware propongono soluzioni integrate per semplificare i sistemi AV, connettere i flussi di lavoro e garantire esperienze uniformi in ambienti di diversa scala.

### *AI, automazione e convergenza AV-IT*

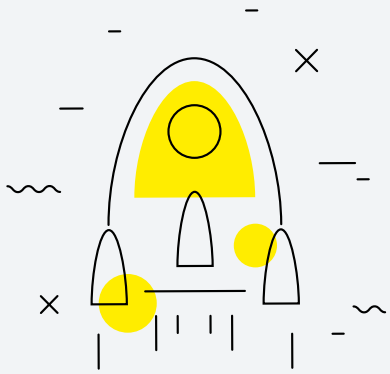
La vera evoluzione riguarda l'intelligenza artificiale, che si afferma come strumento operativo, integrato in hardware, piattaforme e stack software per gestire attività in background: semplificare i flussi di lavoro, automatizzare decisioni e ridurre la complessità di sistemi sempre più articolati. Si delinea così il passaggio verso spazi autonomi, capaci di autogestirsi senza intervento tecnico continuo, adattandosi dinamicamente alle esigenze degli utenti.

L'industria dà priorità alla facilità d'uso, puntando su interfacce intuitive e processi di installazione semplificati, con crescente attenzione ai feedback degli utenti per guidare l'evoluzione dei prodotti.

La convergenza AV-IT, tema discusso da anni, diventa ormai imprescindibile. L'integrazione con piattaforme di collaborazione e intelligenza artificiale impone un'accelerazione e porta con sé implicazioni sempre più rilevanti in termini di cybersecurity, oggi fondamentali e non più rimandabili. ■




***Timeline delle tecnologie***
*Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2025-2026.*



*Sito internet*
*di 3G Electronics*
***3gelectronics.it***

# 3G ELECTRONICS

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI 3G ELECTRONICS?**

*3G Electronics nasce nel 1969 nel mercato dell'alta tecnologia elettronica e informatica. Nel corso degli anni contribuisce all'affermarsi in Italia di marchi noti nei settori professionali della visualizzazione grafica e della gestione video per il settore pubblico e privato. Dagli anni 2mila prende forma l'identità che la distingue tuttora: l'azienda inizia a operare a livello nazionale come fornitore di soluzioni all'avanguardia e distributore specializzato a valore aggiunto di prodotti hardware e software ad alto grado di innovazione, dedicati alla Comunicazione Visiva e applicazioni collegate, come multi-display, largescreen, touchscreen, digital video professionale e soluzioni broadcast.*
*L'azienda si distingue proprio per il valore aggiunto che offre, con servizi di consulenza e supporto pensati per aiutare i clienti a realizzare e poi gestire installazioni a regola d'arte, e per l'attenzione posta alla relazione con clienti e partner, nella convinzione che il business possa fondarsi su una crescita condivisa. Con questo spirito presidia i principali settori applicativi in cui opera: Digital Signage, Control Room, Broadcast, Security, Large Screens.*

**▶ 3G ELECTRONICS IN 3 PAROLE**

***Squadra*** *- Il maggior valore distintivo di 3G è l'investimento nella creazione di rapporti forti con tutti i suoi interlocutori, condividendo le loro sfide. 3G vuole crescere aiutando i propri partner a sviluppare il loro business. Conta il successo della 'squadra allargata'.*

***Qualità*** *- 3G seleziona pochi brand con soluzioni di alto livello e con loro costruisce un dialogo nel merito sui prodotti, dando suggerimenti nello sviluppo e "testing" derivati dalla propria esperienza sul campo.*

***Condivisione*** *- Con i clienti si pone come partner di progetto, supportandoli dalla pre-vendita (mettendo a disposizione ai suoi dealer lo showroom milanese) alla progettazione e analisi dei bandi, fino alla realizzazione e ai servizi di post-vendita.*

**ANNI 2000 - DISTRIBUTORE A VALORE AGGIUNTO**
Da distributore di volume classico 3G diventa distributore a valore aggiunto. Seleziona pochi vendor e punta al valore consulenziale e alla costruzione di soluzioni. Si aggiungono partnership con brand importanti quali BrightSign e Net Display System.

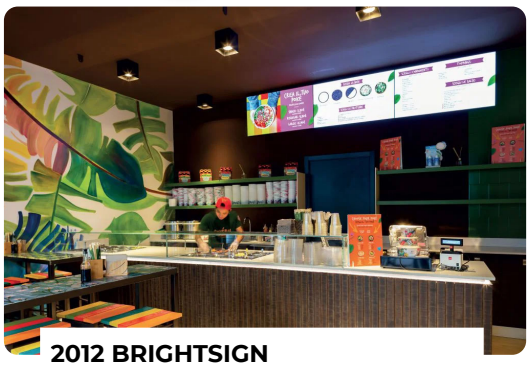
**1969- NASCE 3G**
L'azienda nasce come distributore di componentistica elettronica professionale, ma sin da subito si dimostra dinamica e capace di evolversi e interpretare i cambiamenti del mercato proponendo ai propri clienti prodotti tecnologici e soluzioni innovative.



**1980 - MATROX**
Sempre alla ricerca di elementi che possano anticipare le esigenze di mercato, 3G sigla un accordo di distribuzione per Italia dei prodotti Matrox, pionieristica società all'avanguardia nei sistemi di visualizzazione.

**2017 - SHOWROOM**
Viene inaugurata a Milano una demo room a disposizione dei propri dealer e system integrator, uno spazio dedicato alla dimostrazione delle tecnologie e al supporto nelle attività di pre-vendita e progettazione.

**2019 – 50 ANNI DI ATTIVITÀ**
L'azienda celebra il traguardo dei cinquant'anni di attività, un percorso fatto di evoluzione e innovazione tecnologica, ma anche di valori rimasti costanti nel tempo: qualità, relazione, collaborazione e crescita condivisa.



**2012 BRIGHTSIGN**
Alla continua ricerca di prodotti e brand innovativi che possano anticipare le richieste dei propri dealer, 3G inizia l'avventura nel neonato mercato del Digital Signage divenendo distributore per l'Italia dei prodotti Brightsign e, negli anni successivi, di Net Display System

**2012 - APERTURA AL MONDO DEI SERVIZI**
3G si consolida come distributore a valore aggiunto proponendo ai clienti sempre più servizi di assistenza on-site, coprendo sia la fase pre che post vendita.

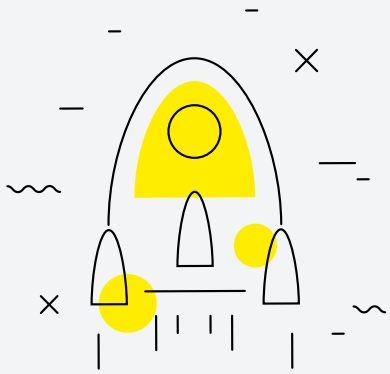
**2010-2016 - APERTURA AL MONDO SOFTWARE**
Cresce l'interesse per il mondo del software che porta alla nascita di nuove partnership e culmina con l'ingresso in Wallin Srl nel 2016. Un passaggio strategico che consente a 3G di offrire al mercato soluzioni innovative come WallSign e WallNext.

**▶ 3G ELECTRONICS IN 3 CASE STUDY**

***Comune di Venezia*** *- Un centro di controllo che sfrutta big data analysis, AI, mappe intelligenti e visualizzazioni dati interattive, consente al Comune di Venezia e alla Polizia locale di gestire al meglio la città – ormai smart city a tutti gli effetti – e renderla più sicura.*

***IBL Banca*** *- Con più di 110 monitor in filiali distribuite su tutto il territorio italiano, per IBL Banca la sfida in ambito digital signage era trovare una soluzione per una gestione efficace, rapida e flessibile della comunicazione e delle campagne marketing. Un obiettivo centrato grazie anche alla piattaforma WallSign.*

***Sky Italia*** *- Una delle Control Room più interessanti dedicate alla security. Inizialmente progettata su architettura tradizionale, è stata successivamente aggiornata a un'infrastruttura IP; fin dalla sua realizzazione è stata concepita per gestire h24 ogni livello e tipologia di emergenza.*



*Sito internet*
*di 3P Technologies*
***trepi.it***

# 3P TECHNOLOGIES
## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI 3P TECHNOLOGIES?**

*3P Technologies, parte dell'ecosistema WeAreProject, costituisce oggi un centro di competenze d'eccellenza in grado di integrare il mondo dell'AVC e quello dell'IT. Membro italiano della PSNI Global Alliance, 3P progetta e realizza, su scala nazionale e internazionale, progetti totalmente customizzabili, innovative soluzioni per retail e showroom, eventi di alto profilo, spazi collaborativi ed esperienze che mettono al centro le persone. Nata oltre trent'anni fa come realtà specializzata nella fornitura di tecnologie audio-video professionali, 3P Technologies ha progressivamente ampliato e integrato le proprie competenze, affrontando progetti sempre più complessi e sfidanti. Un percorso di crescita che l'ha portata a evolvere nel ruolo di system integrator e partner consulenziale, fino a diventare uno dei principali punti di riferimento AVC in Italia.*
*L'azienda, con oltre 70 dipendenti, sedi a Padova e Milano e presenze internazionali in Svizzera e Algeria, opera in diversi settori, dal corporate all'education fino a musei, retail e hospitality. Le soluzioni 3P Technologies nascono dalla fusione tra elevate skills in ambito di programmazione, engineering, design e installazione.*

**▶ 3P TECHNOLOGIES IN 3 PAROLE**

***Workplace Ecosystem*** *- La visione di 3P per i building corporate concepisce il workplace come un ecosistema connesso, in cui spazi, tecnologie AV e infrastrutture IT dialogano tra loro. Ambienti integrati e flessibili che favoriscono collaborazione, comunicazione e lavoro ibrido.*

***Esperienze immersive*** *- L'evoluzione della system integration si intreccia sempre più con la creazione di esperienze immersive e contenuti digitali creativi. In questo scenario 3P contribuisce con il proprio know-how tecnico e la conoscenza delle tecnologie alla realizzazione di ambienti immersivi capaci di amplificare comunicazione, storytelling e brand experience.*

***Consulenza integrata*** *- L'approccio di 3P è consulenziale e accompagna il cliente in tutte le fasi del progetto: dall'analisi delle esigenze al concept, dalla progettazione all'integrazione delle tecnologie. Un metodo orientato allo sviluppo di soluzioni custom, coerenti ed efficienti, progettate per adattarsi alle esigenze del cliente e accogliere future integrazioni.*

**1990-2002 - LE ORIGINI**
Fondata a Bolzano negli anni '90, nel 2002 l'azienda inaugura il nuovo headquarter a Padova, avviando una nuova fase di crescita.




**2014-2021 - ESPANSIONE E INNOVAZIONE**
Nel 2014 apre la sede di Milano, seguita nel 2016 dalla nuova sede di Padova. Nel 2021 nasce XLAB, showroom-lab dove sperimentare le soluzioni innovative 3P.



**2023 - INTERNAZIONALIZZAZIONE**
Prosegue il suo percorso di crescita, anche internazionale, con l'apertura della società 3P Audiovisual SAGL in Svizzera e la gestione di grandi commesse in Algeria.

**2022 - WEAREPROJECT**
Entra nell'ecosistema WeAreProject, rafforzando così l'integrazione tra competenze Audio Video e Controllo e IT.

**2018 - PSNI GLOBAL ALLIANCE**
3P entra nella PSNI Global Alliance, rete internazionale di system integrator AV, ampliando la capacità di gestire progetti audio-video su scala globale.



**2017 - SOLUZIONI IMMERSIVE**
Dal 2017 sviluppa soluzioni immersive custom e realizza il ledwall circolare più grande d'Italia al centro commerciale I Gigli, con contenuti dinamici gestiti da un sistema di digital signage dedicato.

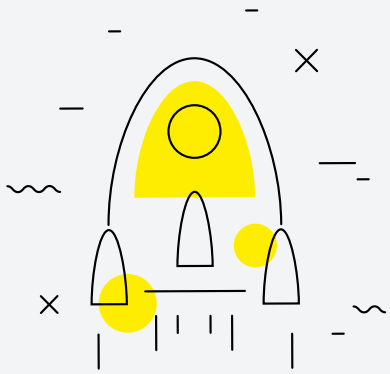
WeAreProject

**▶ 3P TECHNOLOGIES IN 3 CASE STUDY**

***Casa ITAS*** *- Il progetto sviluppato con il Gruppo ITAS rappresenta un percorso di rinnovamento tecnologico avviato nel 2013 e tutt'oggi attivo. Ha trasformato boardroom e spazi di lavoro in ambienti digitali connessi, includendo la progettazione e realizzazione ex novo dell'auditorium aziendale.*

***Generali Tower*** *- Il progetto per Generali Tower a Milano rappresenta una delle realizzazioni più significative per 3P. Un intervento sfidante per la mole di ambienti e soluzioni integrate: sistemi AV, collaboration, digital signage e tecnologie per smart work spaces avanzati.*

***SDA Bocconi*** *- Per SDA Bocconi, 3P ha progettato e integrato soluzioni AV e sistemi di room automation per ambienti didattici avanzati. Tra gli interventi più innovativi, la realizzazione di una immersive room pensata per connettere aula fisica e partecipanti da remoto in un'unica esperienza formativa.*



*Sito internet di Barco*
***barco.com/it***

# BARCO

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI BARCO?**

*Barco nasce nel 1934 a Poperinge, nelle Fiandre (Belgio), quando il fondatore Lucien De Puydt avvia l'assemblaggio di radio con componenti importati dagli Stati Uniti: da qui il nome Belgian American Radio Corporation, "Barco". Oggi l'azienda sviluppa tecnologie di visualizzazione, collaborazione e networking destinate a professionisti e ad ambienti mission-critical, mantenendo una forte attenzione all'innovazione e alla sostenibilità. La strategia si fonda su tre direttrici principali: crescita solida e profittevole, innovazione capace di generare impatto concreto e attenzione alla sostenibilità nel tempo, per restare rilevanti nel breve, medio e lungo periodo.*
*La visione è "One Barco: un'unica realtà integrata, costruita sull'eccellenza nell'imaging, con l'obiettivo di produrre risultati riconoscibili e di consolidare la leadership nei mercati più solidi e ad alto potenziale.*
*Barco opera in tre ambiti principali — Healthcare, Entertainment ed Enterprise — dove consolida la propria presenza a livello globale grazie a qualità, affidabilità e un costante aggiornamento della strategia, necessario in mercati caratterizzati da dinamiche anche di carattere disruptive. Il tutto mantenendo come obiettivo fondamentale quello di affermarsi come punto di riferimento nel settore della visualizzazione.*

**▶ BARCO IN TRE PAROLE**

***Innovazione*** *- Vogliamo essere leader tecnologici nei mercati in cui operiamo, esplorando nuove idee e anticipando le esigenze di oggi e di domani.*

***Orientamento al cliente*** *- Sentiamo la responsabilità di creare valore per il cliente. Sosteniamo iniziative mirate e incisive e sfidiamo lo status quo per generare risultati positivi e duraturi.*

***Collaborazione vincente*** *- L'innovazione nasce dalla capacità di vagliare le idee e trasformarle rapidamente in soluzioni applicabili ed efficaci. È esattamente ciò che facciamo, concentrandoci sulla proiezione avanzata, sull'elaborazione delle immagini, sulla connettività e sull'ottica computazionale. Ci riusciamo lavorando come squadra e valorizzando il background, l'esperienza e le competenze dei nostri dipendenti: la nostra intelligenza collettiva.*

**1996–1997 – RETROPROIEZIONE PER SALE DI RAPPRESENTANZA**
Barco propone soluzioni di retroproiezione con apparecchiature nascoste dietro lo schermo, offrendo maggiore libertà nel design della sala e presentazioni senza ombre o abbagliamenti.




*Nel QR Code la timeline completa di tutta la storia dell'azienda, dalle sue origini nel 1934. Qui un focus sugli ultimi decenni.*

**ANNI 2000 – LED DLITE E CONCETTO INTELLIROOM**
Barco introduce i display LED modulari DLite, impermeabili al 100% e ideali per noleggio, allestimento eventi e applicazioni outdoor. Nasce anche IntelliRoom, soluzione che offre accesso immediato a fonti di informazioni integrate su display wall ad alta risoluzione e teleconferenze multi-sito.

**2020 – CLICKSHARE CONFERENCE E BYOM**
Barco espande ClickShare con le conferenze wireless e il concetto BYOM, consentendo di gestire videoconferenze dal proprio dispositivo e rendendo le riunioni remote intuitive come quelle in presenza.

**2025 – CLICKSHARE BAR**
Barco lancia ClickShare Bar, video bar a zero emissioni per il lavoro ibrido. La certificazione carbon-neutral rafforza l'impegno verso la sostenibilità. Viene introdotto anche il primo sistema certificato Microsoft Teams Rooms.

**2026 – CLICKSHARE HUB**
Nasce ClickShare Hub, che migliora l'integrazione con i sistemi di sala grazie all'adozione della piattaforma MDEP.

**2019 – SERIE XT LED AD ALTA RISOLUZIONE**
Barco lancia la serie XT LED per ambienti interni ad alta risoluzione, pensata per sale di controllo, studi TV, lobby e visualizzazione 3D, con qualità d'immagine elevata, affidabilità e installazione semplificata.

**2012 – NASCE CLICKSHARE**
Barco introduce ClickShare, sistema rivoluzionario di presentazione wireless che consente di condividere lo schermo, l'audio e il video semplicemente con un click.



**2008 – PROIETTORI DLP 3-CHIP WUXGA**
Barco presenta i primi proiettori DLP a tre chip con risoluzione nativa WUXGA, superando il Full HD. Nasce la serie Galaxy, ideale per visualizzazione 3D, prototipazione virtuale e collaborazione avanzata.



**2002 – PRIMO PROIETTORE CINEMATOGRAFICO DIGITALE DP50**
Barco lancia il DP50, primo proiettore cinematografico digitale con motore sigillato, segnando l'ingresso nel cinema digitale e l'inizio del percorso che porterà l'azienda alla leadership nella proiezione cinematografica.

**▶ CLICKSHARE: PAROLA AGLI UTENTI | COMMENTI COMPLETI NEI QR CODE**

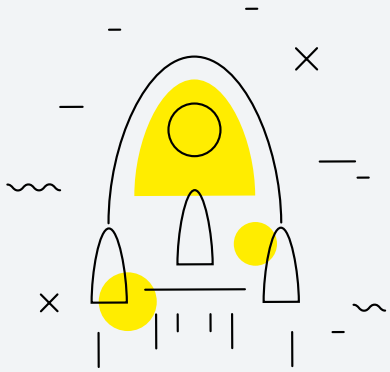
***Giorgio Cucchi, Baker McKenzie*** *– "ClickShare mi colpì per le prospettive che apriva, integrandosi facilmente in un'infrastruttura IT già esistente. La semplicità di configurazione e l'affidabilità nel tempo lo rendono uno strumento davvero efficace e vincente".*

***Luca Parini, DHL*** *– "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".*

***Roberto Defelice, Technip Energies Italy*** *– "Barco si è differenziata 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".*

***Marco Orlandini, ArcelorMittal*** *– "Gli utenti apprezzano in particolare la semplicità d'uso e l'eliminazione dei cavi, che rendono le riunioni più fluide e produttive. ClickShare, si è dimostrato molto versatile, integrandosi senza problemi con una barra di un fornitore concorrente.".*

***Paolo Tironi, Schneider Electric*** *– "Avevamo bisogno di uno strumento semplice e ben integrato per condividere contenuti da diversi dispositivi, dopo test e prove sul campo abbiamo scelto ClickShare: più intuitivo, affidabile ed elegante e immediato davvero!".*



*Sito internet*
*di Cavel - Italiana Conduttori*
***cavel.it***

# CAVEL

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI CAVEL?**

*Fondata nel 1968 a Pavia con il nome di Cavel, l'azienda si trasferisce successivamente a Gropello Cairoli, dove assume il nome di Italiana Conduttori, mantenendo Cavel come brand commerciale. Qui cresce seguendo l'evoluzione delle tecnologie per la trasmissione dei segnali, dalla televisione alle reti LAN.*
*Nel corso dei decenni amplia la propria offerta, che oggi comprende cavi coassiali e ibridi, soluzioni per la videosorveglianza e per reti LAN, oltre a imballi e connettori dedicati all'installazione, mantenendo sempre un controllo diretto sul processo produttivo.*
*Oggi Cavel opera in un settore profondamente cambiato, dove molti operatori si limitano a importare cavi o semilavorati. In questo contesto, l'azienda resta fedele ai propri capisaldi: produzione interamente Made in Italy, controllo delle materie prime e una solida competenza tecnica.*
*Un ruolo centrale è svolto dal laboratorio R&S, impegnato nello sviluppo di nuovi modelli e in attività di test e controllo costanti. Completa questo quadro un servizio di consulenza tecnica rivolto a installatori e system integrator, a supporto della scelta e della corretta installazione dei cavi. Un'impostazione che, nel tempo, ha contribuito a consolidare il posizionamento di Cavel tra i riferimenti più affidabili del settore.*

**▶ CAVEL IN 3 PAROLE**

***Produttore*** *- I cavi Cavel sono tutti prodotti dall'azienda. Questo consente di avere il pieno controllo della qualità e garantisce servizi di customizzazione, fondamentali per chi ha bisogno cavi 'su misura' che soddisfano particolari specifiche e prestazioni.*

***Qualità*** *– Rigida selezione e test delle materie prime, fornitori prevalentemente italiani, produzione interna delle componenti - compreso l'impianto per la trafilatura del rame, che consente di controllare direttamente la qualità del conduttore.*

***Offerta*** *- Il catalogo Cavel tocca quasi 2000 codici differenti, e la Ricerca e Sviluppo è sempre al lavoro per ampliare ulteriormente la gamma dei prodotti, in linea con i trend tecnologici in atto.*

**1968 – A PAVIA NASCE CAVEL**
La produzione iniziale comprende piattina bifilare da 300 Ohm con conduttori in rame stagnato e cavi coassiali da 60 e 75 Ohm per la ricezione di segnali VHF, in un'Italia dove la televisione trasmette ancora solo il primo canale RAI. L'azienda era poco più di un laboratorio a Pavia.

**ANNI '70 – BANDA UHF**
Con l'avvio delle trasmissioni RAI nella banda UHF fino a 862 MHz, cresce la domanda di cavi coassiali da 75 Ohm e l'azienda introduce i primi modelli con doppia schermatura. Cavel si trasferisce a Gropello Cairoli (PV), dove costruisce il suo primo nucleo industriale (foto dell'industria oggi), e diventa Italiana Conduttori.




**FINE ANNI '80 – CRESCITA INTERNAZIONALE**
Italiana Conduttori diventa leader nel mercato italiano dei cavi coassiali e avvia una progressiva espansione internazionale, con esportazioni prima nei principali mercati europei e successivamente in Medio Oriente ed Estremo Oriente.



**ANNI 2020 – CAVI RF FINO A 12 GHZ**
Inizia la produzione di cavi coassiali RF a 50 ohm con guaina LSZH+FR o SHF2 (per i mercati Oil & Gas, Shipping, Military & Defense e Telecom), ad alta potenza e bassa attenuazione.



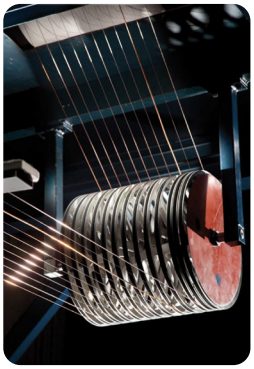

**DAL 2010 – INGRESSO NEL MERCATO LAN**
Cavel entra nel mercato dei cavi LAN per reti dati negli edifici strutturati. Dalle prime produzioni Cat.5e e Cat.6 la gamma si amplia rapidamente fino a Cat.6A, Cat.7 e Cat.7A, sostenuta da nuovi investimenti e dall'espansione della capacità produttiva.

**ANNI 2000- CAVI PER VIDEOSORVEGLIANZA**
Viene presentata una gamma di cavi coassiali specifici per soluzioni di videosorveglianza, composta anche da modelli con coppie di fili elettrici, per alimentare le telecamere.



**1995–1997 – CRESCITA E INNOVAZIONE**
Produzione e vendite superano i 100.000 km di cavi annui. Nel 1996 viene introdotto il dielettrico a iniezione di gas "skin-foam-skin". Nel 1997 nasce Cablebox, svolgitore per cavi coassiali pensato per facilitare il lavoro degli installatori.

**ANNI '90 – IMPIANTO TRAFILATURA DEL RAME**
Viene potenziata la produzione interna con l'impianto di trafilatura del rame, che consente di controllare direttamente la qualità del conduttore.



**▶ CAVEL IN 3 ARTICOLI A TEMA**

***Qualità Cavel*** *- I clienti 'fanno' un'azienda, sono le figure da conquistare e da accontentare, in tutte le loro necessità. In questo Cavel è maestra, con un parco prodotti enormemente cresciuto, nel corso degli anni, proprio per venire incontro, nei tempi più brevi possibili, alle esigenze di tutti.*

***Selezione di materiali e fornitori*** *- Per fabbricare prodotti validi è fondamentale partire da materie prime affidabili. Per questo Cavel presta grande attenzione alla scelta dei fornitori, affiancando partner consolidati a nuovi interlocutori qualificati per garantire la disponibilità dei materiali necessari a soddisfare le esigenze del mercato.*

***Cavel e concorrenza*** *- In un mercato che negli ultimi anni è cambiato tantissimo, con aziende-meteora che nascono e muoiono continuamente e costruttori che si sono trasformati in importatori, la risposta di Cavel consiste nel rilanciare due cardini della sua filosofia, da sempre: la qualità dei prodotti e la continuità nei rapporti.*

# Collettivo Digitale

## VISIONE, IDENTITÀ, PROGETTI

Dalla definizione del concept alla realizzazione, un approccio progettuale che integra creatività e tecnologia per far rivivere i contenuti trasformandoli in esperienze immersive e interattive. Musei, archivi, aziende e istituzioni diventano spazi di racconto, in cui elementi reali e linguaggi digitali dialogano per coinvolgere pubblici diversi in modo efficace e contemporaneo.

collettivodigitale.it



COLLETTIVO DIGITALE

Progettare ambienti interattivi e installazioni multimediali significa, prima di tutto, entrare nei contenuti e nella storia da raccontare. Che si tratti di musei, mostre, archivi, spazi culturali, contesti aziendali o eventi, ogni volta la base è un progetto narrativo, capace di guidare le scelte creative e tecnologiche. In questo approccio, fisico e digitale non sono livelli distinti, ma parti di un unico linguaggio che costruisce l'esperienza. La tecnologia non si percepisce come elemento separato, ma come qualcosa che aiuta a capire, esplorare e partecipare, rendendo i contenuti più leggibili e coinvolgenti. In questa prospettiva, anche l'accessibilità diventa uno stimolo e un'occasione progettuale.

È questo lo spirito che guida Collettivo Digitale, realtà che coniuga **competenze tecnologiche** e **sensibilità umanistica** nell'approfondimento e nel lavoro sui contenuti, con un hub creativo nel centro storico di Cesena. Un approccio che **Daniela Donnini, Experience Designer di Collettivo Digitale**, racconta in questa intervista, attraversando progetti, metodi e visione.

**Ci raccontate che tipo di ambienti interattivi e multimediali curate e di che realtà vi occupate maggiormente?**

Progettiamo ambienti interattivi e installazioni multimediali per musei, mostre, archivi, spazi culturali, contesti aziendali ed eventi. Ci occupiamo soprattutto di progetti in cui c'è un patrimonio, una **storia** o un insieme di contenuti da valorizzare attraverso un'esperienza più coinvolgente e accessibile. Lavoriamo spesso in ambito museale e culturale, ma anche con aziende e realtà espositive che vogliono raccontarsi in modo contemporaneo, integrando la tecnologia nel linguaggio dell'allestimento.

Seguiamo **tutto il processo**, dall'idea alla realizzazione, sviluppando insieme progetto creativo e soluzioni tecnologiche. In questo modo scenografia, media digitali e interazione nascono come parti dello **stesso racconto**.

A volte la tecnologia è molto evidente, altre volte quasi invisibile: dipende dal tipo di esperienza che si vuole costruire. Il nostro obiettivo è trovare ogni volta l'**equilibrio** tra contenuto, spazio e strumenti, evitando soluzioni standard.

*I progetti di Collettivo Digitale*

*Il meglio della tecnologia digitale per allestimenti multimediali creativi e originali*

**La tecnologia è un elemento chiave, ma resta uno strumento. Qual è il fine ultimo che guida il vostro lavoro?**

La tecnologia offre possibilità enormi, ma per essere efficace deve essere guidata da un **progetto narrativo** chiaro. Partiamo sempre da quello che si vuole raccontare e da come vogliamo che il visitatore viva lo spazio. Lavorando insieme sulla parte creativa e su quella tecnica possiamo sviluppare soluzioni coerenti, senza dover adattare l'idea in un secondo momento. Negli ultimi anni lavoriamo molto sull'integrazione tra **fisico e digitale**, perché oggi le persone sono abituate a muoversi continuamente tra questi due livelli.

Quando il progetto funziona, la tecnologia non si percepisce come un elemento separato, ma come qualcosa che aiuta a **capire, esplorare e partecipare**. L'obiettivo è costruire esperienze che rendano i contenuti più chiari, più accessibili e più memorabili.

**Avete una forte attenzione per il tema dell'accessibilità. In che modo la realizzate?**

Negli ultimi anni l'attenzione all'accessibilità è cresciuta molto, ma per noi è diventata anche un modo diverso di pensare i progetti. Non la consideriamo un passaggio da aggiungere alla fine, ma una **condizione di partenza**, perché oggi gli spazi culturali devono poter essere vissuti da pubblici molto diversi.

Questo significa lavorare su più aspetti: accesso fisico, leggibilità dei contenuti e possibilità di fruire l'esperienza in modi differenti. Cerchiamo sempre di offrire **più modalità** di visita, lasciando al pubblico la libertà di scegliere quella più naturale. Utilizziamo audio-descrizioni, sottotitoli, LIS, modelli tridimensionali e sistemi interattivi che permettono diversi livelli di approfondimento.

Abbiamo capito che progettare in modo accessibile migliora l'esperienza per tutti: quando un percorso è più chiaro e più sensoriale diventa più efficace per qualsiasi visitatore. In questo senso, l'accessibilità non è un vincolo, ma uno **stimolo** a usare la tecnologia in modo più intelligente e a costruire esperienze più complete.

**Ci fate qualche esempio di progetti che avete seguito e alcuni elementi che li hanno caratterizzati?**

I progetti che seguiamo sono molto diversi tra loro, ma nascono sempre dal confronto con chi conosce i contenuti. Collaboriamo con musei, aziende, fondazioni e istituzioni, e il progetto prende forma insieme a **tutte le figure** coinvolte.

Per esempio, nel lavoro realizzato per **Eurochocolate – Città del Cioccolato** abbiamo sviluppato installazioni interattive dedicate ai temi della sostenibilità e della filiera del cacao, con tavoli touch e contenuti multimediali che permettono di esplorare il cambiamento climatico e l'economia del cacao in modo dinamico.

In ambito aziendale, per **Cantiere del Pardo**, abbiamo realizzato un software personalizzato per schermi di grande formato, progettato per la presentazione interattiva dei prodotti nello spazio fieristico.

Un progetto recente è quello per gli **Ospedali della Romagna**, dove l'obiettivo era rendere accessibile il patrimonio storico-artistico attraverso grandi proiezioni, video-narrazioni, mappe interattive e una postazione completamente accessibile.

In tutti i casi cerchiamo lo stesso risultato: creare ambienti in cui contenuto, tecnologia e spazio **lavorano insieme**, in cui i singoli elementi non si percepiscano separati, ma dove si possa vivere un'esperienza unica e credibile.

*PROGETTI*

***TANGENT** – Soluzione che integra strumenti fisici e digitali per un allestimento accessibile su misura.*

***MOLINARI** – Allestimento multimediale per la valorizzazione del brand all'interno di uffici redazionali.*

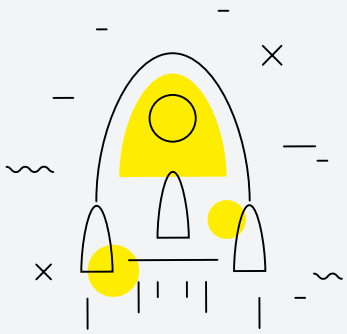
***Galleria Nazionale dell'Umbria** – Box immersivo permanente integrato nel museo con tecnologia invisibile e minimo impatto sullo spazio storico.*

***The Al-Sabah Collection Kuwait City** – Allestimento multimediale per la mostra internazionale dedicata alla storia dell'Arabia antica.*

***Fondazione Sportsystem** – Tavolo interattivo multiutente con applicazione su misura per la consultazione degli archivi digitali.*



*Nelle foto: tecnologie interattive e il team al lavoro.*



*Sito internet*
*di COMM-TEC*
***comm-tec.it***

# COMM-TEC

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI COMM-TEC?**

*L'identità di COMM-TEC si è evoluta nel tempo seguendo una crescita strategica e culturale ben definita. Nata nel 2011, l'azienda si è inizialmente affermata come distributore specializzato nel mondo AV.*
*Un passaggio chiave avviene nel 2019, con l'ingresso nel Gruppo Exertis, parte della holding internazionale DCC, che ha segnato l'inizio di una nuova fase di sviluppo, rafforzando struttura, portfolio e presenza sul mercato.*
*All'interno del Gruppo Exertis, l'azienda ha progressivamente trasformato la propria identità da semplice distributore di prodotti a distributore a valore aggiunto, ponendo al centro la soluzione integrata. Questo cambiamento si riflette in scelte precise: selezione accurata dei brand, focus sulla progettazione delle soluzioni, formazione evoluta per i system integrator, potenziamento della struttura commerciale e forte attenzione al supporto tecnico, logistico e consulenziale.*
*Con l'ingresso del Gruppo Exertis nella nuova identità Nexora, questa evoluzione trova una naturale continuità in una visione ancora più orientata al futuro, all'innovazione e all'integrazione tecnologica.*
*In questo contesto, il ritorno al nome COMM-TEC nei prossimi mesi rappresenta una scelta strategica: valorizzare un brand storico, fortemente riconosciuto dal mercato italiano, mantenendo però intatti i valori, le competenze e l'approccio maturati negli anni all'interno di un grande gruppo internazionale.*

**▶ COMM-TEC IN 3 PAROLE**

***Soluzione*** *- Il valore di COMM-TEC si esprime nella capacità di mettere la soluzione integrata al centro, superando la logica del singolo prodotto per rispondere in modo concreto alle esigenze dei system integrator e del mercato.*

***Competenza*** *- Questo approccio è sostenuto da una competenza costruita nel tempo: selezione accurata dei brand, conoscenza dei trend tecnologici, attività di formazione evoluta e supporto costante nelle fasi di progettazione e realizzazione.*

***Affidabilità*** *- A questo si affianca l'affidabilità garantita da una struttura solida, una rete commerciale capillare, servizi logistici efficienti e un'assistenza tecnica, commerciale e di stock puntuale e veloce. Elementi che fanno di COMM-TEC un partner di riferimento per progetti AV complessi e integrati.*

**1998 - NASCE COMM-TEC**
In Germania viene fondata COMM-TEC. Si pongono le basi di una realtà che diverrà un punto di riferimento nel settore AV professionale europeo.

exertis | AV
a DCC business

**LUGLIO 2019 - ACQUISIZIONE DA PARTE DEL GRUPPO EXERTIS**
COMM-TEC entra in Exertis, parte del Gruppo DCC, ampliando le opportunità di crescita e il raggio d'azione internazionale.



**2026 - RITORNO A COMM-TEC**
Il brand COMM-TEC torna al centro della strategia, segnando una nuova fase di indipendenza e innovazione. Parallelamente DCC Technology prende il nome di Nexora.

nexora

COMM-TEC

**2023 - GRUPPO EXERTIS: DISTRIBUTORE AV N.1 AL MONDO**
Dopo la pandemia, Exertis registra un notevole incremento del fatturato, confermando la leadership globale nel settore AV.

**2022 - PRIMO EXERTIS DAYS**
Il lancio dell'evento annuale Exertis Days consolida la presenza del brand e rafforza le relazioni con partner e clienti.





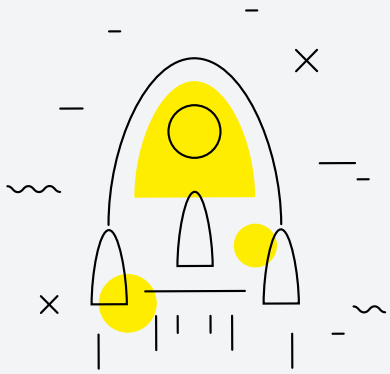
**NOVEMBRE 2019 - INAUGURAZIONE NUOVA SEDE A FAENZA**
La nuova sede rappresenta un passo importante verso l'innovazione e l'ottimizzazione dei processi aziendali.

## ▶ COMM-TEC IN 3 CASE STUDY

***UniSalento, VideoGecom*** *- VideoGecom ha realizzato per l'Università del Salento un progetto di rinnovamento degli impianti multimediali che ha coinvolto circa 160 aule nei diversi plessi del territorio. L'intervento ha migliorato la qualità della didattica frontale e potenziato l'e-learning. Il progetto ha interessato anche 36 aule 2.0 e quattro grandi spazi da quasi 500 posti, dotati di soluzioni AV di alta gamma, tavoli relatori multimediali e cabine di regia.*

***Terna SpA, Team Office*** *- Team Office ha curato il rinnovamento del Centro Nazionale di Controllo di Terna a Roma, trasformandolo in uno dei poli operativi più avanzati d'Europa. Il progetto ha introdotto soluzioni tecnologiche di ultima generazione per supportare la gestione dei flussi energetici. L'intervento ha migliorato l'efficienza e l'affidabilità delle operazioni mission-critical. Un'iniziativa chiave per rafforzare sicurezza e sostenibilità della rete elettrica nazionale.*

***Centro Oriolo, VRM Italia*** *- VRM ha realizzato il nuovo auditorium del Centro TIM di Oriolo, spazio tecnologico dedicato a eventi e comunicazione. Il progetto include un videowall Barco UniSee curvo e una regia paragonabile a quella di uno studio televisivo. L'auditorium, con oltre 300 posti, integra sala regia e cabina interpreti per traduzioni simultanee. Una soluzione completa per la gestione integrata di audio, video e illuminazione.*



*Sito internet di CWS*
***cws.it***

# CWS

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI CWS?**

*Fondata nel 1987, CWS è da quasi 40 anni un punto di riferimento come system integrator. Supporta le organizzazioni nella trasformazione digitale del lavoro, delle modalità di fruizione di contenuti e servizi, dell'intrattenimento e della produzione, creando soluzioni innovative che connettono spazi fisici e digitali.*
*Nel 2011 nasce Multimedia, la divisione dedicata agli allestimenti multimediali, oggi attiva in settori come automotive, corporate, museale, hospitality, education e retail. Realizza progetti end-to-end, seguendo ogni fase del processo: dal concept alla realizzazione dell'allestimento, fino alla manutenzione delle tecnologie hardware e software.*
*La progettazione di impianti A/V complessi rappresenta una competenza chiave maturata nel tempo, fondamentale per offrire una consulenza tecnica affidabile e soluzioni su misura. Grazie alle conoscenze in ambito audio-video, sistemi di controllo, digital signage e collaboration, crea ambienti dinamici e immersivi, pensati per adattarsi alle esigenze di ogni cliente.*

**▶ CWS IN 3 PAROLE**

***Persone*** *- In CWS il successo dell'azienda nasce dalla collaborazione e dalle competenze di team multidisciplinari, capaci di trasformare idee in progetti concreti.*

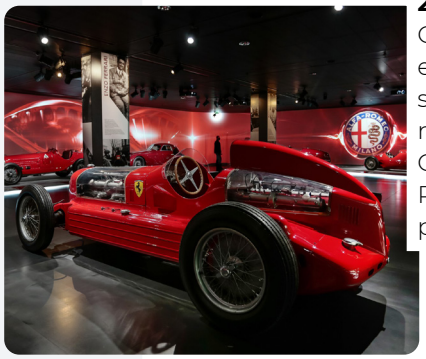
***Tecnologie*** *- CWS utilizza piattaforme e sistemi avanzati per integrare processi e spazi, garantendo efficienza, sicurezza e continuità nel tempo, insieme a partner tecnologici strategici che ne supportano l'evoluzione.*

***Innovazione*** *- CWS si impegna a rimanere costantemente aggiornata sulle ultime tendenze del mercato, proponendo soluzioni digitali che anticipano le sfide e generano vantaggio competitivo.*

**1987 – NASCE CWS**
CWS avvia il proprio percorso come system integrator e software house supportando le organizzazioni nella trasformazione digitale. Nel tempo evolverà fino alla nascita nel 2011 della divisione Multimedia, dedicata agli allestimenti multimediali.

**2011 - MOSTRA "FARE GLI ITALIANI"**
Primo progetto AV per i 150 anni dell'Unità d'Italia: CWS realizza una mostra immersiva con videoproiettori dotati di ottiche e tecnologie avanzate, in collaborazione con lo Studio Azzurro di Milano.

**2015 - EXPO MILANO**
CWS dimostra grande elasticità operativa realizzando due padiglioni completi, Vanke e Wine, con tecnologie Samsung, in contemporanea al progetto per il Museo Alfa Romeo.



**2015 - MUSEO ALFA ROMEO**
CWS introduce la progettazione e l'integrazione AV, insieme ai sistemi di controllo, nel settore museale con brand come Samsung. Caso di successo, il Museo Alfa Romeo. In questa occasione nasce la piattaforma di Digital Signage Livion.



**2022 - RAI PUBBLICITÀ**
CWS mette in evidenza le proprie competenze AV con un progetto di collaboration di alta qualità che integra audio, video, controllo e digital signage, includendo progettazione e manutenzione.

**2026 - CWS OGGI**
Attualmente CWS sviluppa progetti A/V complessi in diversi ambiti, con un forte riconoscimento nel mercato grazie alle numerose collaborazioni con i principali brand di settore, all'esperienza consolidata e a una spiccata competenza consulenziale e di progettazione.

**2021 - POLITECNICO DI TORINO**
La divisione Multimedia di CWS entra nel settore education universitario con l'integrazione di sistemi AV e controllo nelle aule, aprendo la strada a nuove realizzazioni nello stesso ambito.

**2020-2021 - MELITTA KLINIK**
Progetto nel settore hospitality che coinvolge tre team di CWS e include: una soluzione tecnologica integrata per infrastrutture, sviluppo applicativo e digital signage, supporto alla collaborazione interna.

**2018-2022 - CONTROL ROOM IREN**
CWS entra nel campo delle control room integrando sistemi di distribuzione AV e soluzioni di controllo dedicate a questo ambito tecnologico, in collaborazione con Barco.

**2018-2020 - AMERICAN SCHOOL MILANO**
Primo progetto gestito da CWS come main contractor: realizzazione impiantistica e allestimento multimediale di un auditorium, che conferma le competenze nella gestione di grandi progetti.

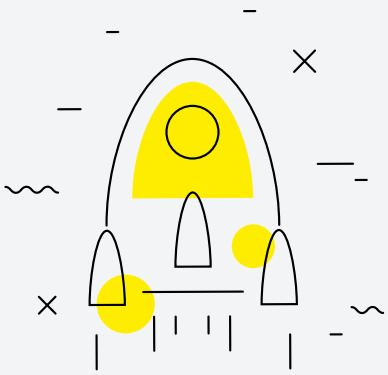


**▶ CWS IN 3 CASE HISTORY**

***Museo Alfa Romeo*** *- Un allestimento multimediale che racconta la storia e la rinascita del brand con oltre 200 installazioni sincronizzate, videoproiezioni immersive, artwall e sistemi touchless, gestiti tramite Livion, il sistema di Digital Signage proprietario.*

***Rai Pubblicità*** *- Progettazione di un allestimento tecnologico audio-video per eventi, con interconnessione tra più stabilimenti e regia remotizzata. Grande supporto da brand come Samsung e distributori come Exertis AV.*

***Store Experience*** *- Creazione di esperienze multimediali per brand come GEOX, NBA Store, Primo Group e una nota squadra calcistica di Serie A. Videowall e ledwall ad alta risoluzione, display trasparenti, soluzioni olografiche e sistemi di digital signage trasformano gli spazi retail in ambienti immersivi e coinvolgenti, unendo tecnologia e identità del brand.*



*Sito internet di*
*Delta Tecno Studio*
***deltatecnostudio.it***

# DELTA TECNO STUDIO

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

*L'identità di Delta Tecno Studio si è definita nel tempo in parallelo all'evoluzione del mercato audiovisivo e alle esigenze dei clienti, mantenendo sempre una forte matrice tecnica.*
*Nata come realtà focalizzata sulla fornitura e installazione di sistemi tecnologici, con un approccio centrato sull'hardware e sulla realizzazione impiantistica, l'azienda ha progressivamente adattato il proprio modello operativo di fronte alla crescente complessità degli ambienti applicativi. In una prima fase, il valore era legato alla qualità dei prodotti e alla corretta esecuzione degli impianti; con il tempo, la progettazione ha assunto un ruolo sempre più centrale.*
*Questo passaggio ha portato Delta Tecno Studio a evolvere verso un ruolo di interlocutore tecnico in grado di analizzare le esigenze del cliente e tradurle in soluzioni integrate e coerenti.*
*La trasformazione più significativa si è consolidata con l'affermazione delle tecnologie digitali e delle architetture AV-over-IP, che hanno progressivamente ridotto la distanza tra sistemi audiovisivi e infrastrutture IT. In questo scenario, la capacità di integrare competenze diverse rappresenta oggi uno degli elementi chiave dell'identità dell'azienda e uno dei suoi principali fattori distintivi.*

### ▶ DELTA TECNO STUDIO IN 3 PAROLE

***Delta*** *– Rappresenta la volontà di distinguersi attraverso un approccio che supera la semplice fornitura. L'azienda si propone come partner operativo, affiancando il cliente nelle scelte e nei processi decisionali.*

***Tecno*** *– Richiama la centralità della competenza tecnica, fondamento dell'attività. Ogni soluzione si basa su una conoscenza approfondita dei prodotti e su un approccio progettuale rigoroso, orientato all'affidabilità.*

***Studio*** *– Definisce il metodo. Ogni progetto nasce da un'analisi puntuale delle esigenze e si sviluppa nell'integrazione di tecnologie complesse in sistemi coerenti e funzionali.*

**2013 – PALAZZO DEL VIMINALE**
Integrazione di sistemi AV avanzati in un contesto storico vincolato. Include regia centralizzata, videoconferenza, traduzione simultanea e distribuzione del segnale, tutelando i beni architettonici.

**2012 – STADIO OLIMPICO DI ROMA**
Realizzazione di impianti AV HD nelle aree Ospitalità e Autorità dello stadio. Un intervento su 4.000 mq che ha richiesto 10 km di fibra ottica per il controllo di circa 800 monitor totali.



**2018 – BASILICA DI SANTA MARIA MAGGIORE**
Progetto e realizzazione dell'impianto di diffusione acustica nella storica Basilica romana. L'eccellenza dell'intervento ha vinto gli InAVation Awards 2019 nella categoria House of Worship Project.




**2019 – LUMSA AULA GIUBILEO**
Rinnovamento digitale con sistemi di proiezione e audio avanzati. Include regia centralizzata e traduzione simultanea per gestire al meglio eventi, didattica moderna e conferenze internazionali.

**2018 – CANNAVACCIUOLO BISTROT**
Progetto focalizzato su comfort e benessere acustico. Un intervento dove l'estetica si unisce alla funzionalità, premiato ai Surface Design Awards 2018 nella categoria Retail Interior Surface.

**2016 – SALA CACCIA DOMINIONI**
Sistemi di videoripresa, audio e streaming per eventi di prestigio. Un allestimento tecnologico all'avanguardia integrato con rigore formale nel rispetto del design originale dello spazio firmato dall'architetto Luigi Caccia Dominioni.



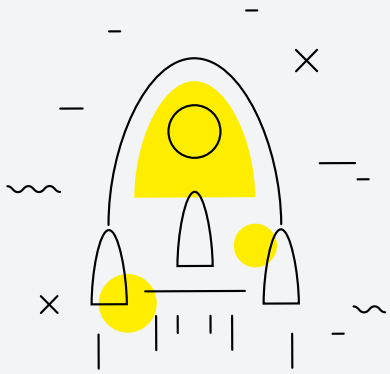

**2015 – VODAFONE EXPERIENCE CENTER**
Spazio immersivo e modulare con videowall e display interattivi. Include infrastruttura AV-over-IP, audio con DSP e un sistema di controllo unico per la gestione centralizzata di scenari e demo.

## ▶ DELTA TECNO STUDIO IN 3 CASE STUDY

***2023 - Questura di Roma***
*Aggiornamento dei sistemi di visualizzazione della Sala Operativa 113 attraverso la normalizzazione e distribuzione in tempo reale di flussi video eterogenei. Un progetto ad alta criticità dove l'affidabilità e la continuità del servizio garantiscono la massima efficacia operativa.*

***2024 - Audemars Piguet***
*Realizzazione della prestigiosa AP House, uno spazio polifunzionale progettato per accogliere, raccontare e vendere il tempo. Un ambiente immersivo e relazionale in cui l'identità del brand si esprime attraverso un'esperienza che fonde armoniosamente ospitalità, tecnologia e prodotto.*

***2025 - Ministero degli Esteri***
*Trasformazione digitale dei sistemi AV del Salone Conferenze Internazionali tramite tecnologie Video Over IP. Un importante intervento di ristrutturazione in un contesto strategico, volto a creare un ambiente d'eccellenza per lo svolgimento di incontri istituzionali e vertici diplomatici.*



*Sito internet*
*di Domosystems Engineering*
***domosystems.it***

# DOMOSYSTEMS

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI DOMOSYSTEMS?**

*Domosystems Engineering nasce dalla passione del fondatore Franco Balini per le telecomunicazioni a microonde satellitari. Le origini dell'attività risalgono alla fine degli anni '80 con DHS Communications, sviluppata in collaborazione con la base spaziale di Telespazio al Fucino e con la base spaziale peruviana di Lurin, a Lima. In quegli anni Balini lavorò a diverse commesse internazionali, tra cui il Camel Trophy e iniziative della Reynolds Tobacco Company, gestendo le telecomunicazioni a supporto delle competizioni, prima con ponti radio terrestri e poi con le prime trasmissioni satellitari. In parallelo, DHS Communications sviluppava soluzioni di connessione a microonde, punto-punto e satellitari per clienti come Rai, Mediaset e Mediolanum Channel. Negli anni '90 arrivarono le prime installazioni di parabole satellitari in tracking su grandi imbarcazioni, esperienza che portò rapidamente Balini a specializzarsi nel settore nautico. Da qui il passaggio all'integrazione di sistemi audio, video e domotici fu naturale, segnando la nascita di Domosystems Engineering. L'azienda oggi è un riferimento per la progettazione e l'integrazione di sistemi AV e multimediali su yacht e megayacht, in grado di occuparsi dell'intero ecosistema tecnologico dell'imbarcazione.*

**▶ DOMOSYSTEMS IN TRE PAROLE**

***Intrattenimento*** *- Garantiamo che l'intrattenimento AV abbia alti standard di qualità e affidabilità gestendo sia installazioni integrate semplici sia la progettazione e installazione di concept di lusso, multi-room, full HD e cinema 4K.*

***Comunicazione*** *- Dalla tecnologia per la comunicazione interna a quella esterna, forniamo sistemi affidabili che rendono i collegamenti il più piacevoli possibile, intuitivi e facili da usare.*

***Controllo*** *- Centralizziamo il controllo di intrattenimento, illuminazione, temperatura ambiente, ascensori TV e tende in un unico sistema integrato intelligente per offrire un'esperienza di livello. Garantiamo anche sicurezza e privacy attraverso soluzioni di monitoraggio a circuito chiuso.*

**2007 - SANLORENZO 40ALLOY**

Yacht con terrazze apribili sul mare, su design di Francesco Paszkowski. Impianto AV controllato tramite telecomandi Philips ProntoPro TSU6000 con base RF, tra i primi modelli dotati di touchscreen integrato.



**2004 - AMELS 52 METRI**

Yacht dallo stile distintivo ed eclettico, con interni firmati Studio Pinto. Impianto AV controllato tramite telecomandi URC 6692 in RF, in grado di attivare i sistemi di bordo anche a distanza e in presenza di ostacoli.




**2010 - SANLORENZO 46STEEL**

Superyacht a cinque ponti, con ampi spazi pensati per il massimo comfort e terrazze a poppa affacciate sul mare. Impianto AV e domotico gestito tramite telecomandi Philips ProntoPro TSU9800.




**2019 - SANLORENZO 64STEEL**
Il più grande Sanlorenzo realizzato fino ad allora, con soluzioni tipiche dei grandi superyacht, tra cui il ponte armatoriale privato. Impianto AV e domotico con processori Crestron DIN-AP3, controllo via iPad e sala cinema home theatre.

**2024 - SUPERYACHT: ELEGANZA, VIVIBILITÀ E TECNOLOGIA**
Superyacht Sanlorenzo dalle linee sobrie ed eleganti, con ampi volumi e soluzioni di layout innovative pensate per un'elevata vivibilità a bordo. Impianto AV e domotico con processori Crestron CP4, controllo via iPad, uplink internet Starlink e area discoteca per eventi e party.

DOMOSYSTEMS
engineering srl




**2018 - SANLORENZO EXP500**
Explorer yacht progettato per lunghe navigazioni, con grandi spazi, ampia autonomia e una spiccata vocazione all'esplorazione. Impianto AV e domotico con processori Crestron CP3, controllo via iPad e uplink VSAT SeaTel.



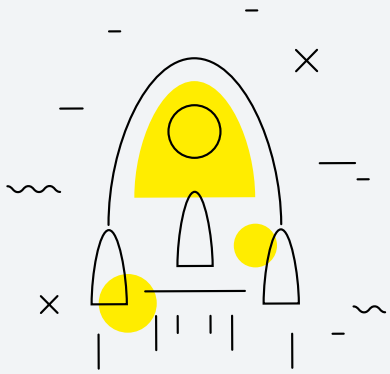

**2017 - SANLORENZO 52STEEL**
Superyacht dalle linee eleganti e senza tempo, caratterizzato da grandi volumi e soluzioni innovative come il beach club e le ampie superfici vetrate. Impianto AV e domotico con processori Crestron Prodigy, controllo via iPad e sistema TV satellitare worldwide per ricevere ovunque qualsiasi canale televisivo.

**▶ QR-CODE PER APPROFONDIRE...**

***Portfolio*** *- Una galleria fotografica che offre una panoramica di alcune delle imbarcazioni che sono state curate da Domosystems, compresi yacht di grandi dimensioni che hanno richiesto uno sforzo di progettazione particolarmente complesso.*

***Sistemi audio video*** *- Un approfondimento sui sistemi di intrattenimento offerti da Domosystems, che si affiancano ai servizi di comunicazione, controllo e sicurezza di cui si occupa l'azienda. Nella scelta delle componenti, c'è una forte attenzione al tema del design, per garantire l'eleganza che queste imbarcazioni di lusso richiedono.*

***Comunicazione esterna e interna*** *- Un approfondimento sulle soluzioni di comunicazione, che combinano reti mobili, Wi-Fi e collegamenti satellitari per assicurare accesso continuo a dati e servizi e, per la comunicazione interna, si basano su telefonia VoIP e servizi gestibili tramite tablet e smartphone.*



*Sito internet*
*di Eletech*
***eletechseveso.com***

# ELETECH

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI ELETECH?

*Eletech Srl è un'azienda situata a Seveso (MB), a pochi chilometri da Milano, che si dedica con passione, professionalità e un'instancabile ricerca della qualità al mondo dei sistemi video. La nostra esperienza nel settore del noleggio di attrezzature video professionali ci ha reso un punto di riferimento affidabile per eventi, congressi, fiere, musei, studi televisivi e allestimenti di vetrine.*
*Tutto ha inizio nel 1987, quando, con il nome di Elettra, muoviamo i primi passi nel panorama dei service video, specializzandoci fin da subito in apparecchiature professionali. Nel 1998, la nostra crescita e la continua evoluzione tecnologica ci spingono a un cambiamento significativo: ci trasformiamo in Eletech Srl. Un nome nuovo, che riflette il nostro impegno costante verso l'innovazione e la tecnologia.*
*Oggi, siamo fieri di essere riconosciuti come una realtà importante nel panorama dei service video italiani.*

### ▶ ELETECH IN 3 PAROLE

***Tecnologia*** *- Investiamo costantemente nell'innovazione per offrire soluzioni sempre aggiornate con le ultime tecnologie disponibili sul mercato. Il nostro parco macchine per il noleggio è all'avanguardia, garantendo prestazioni d'eccellenza per ogni tipo di necessità.*

***Professionalità*** *- Un'esperienza consolidata in decenni di service video ci rende un partner affidabile e solido. Garantiamo precisione operativa e serietà, curando ogni dettaglio logistico e tecnico per assicurare il successo di ogni progetto.*

***Passione*** *- Ci dedichiamo con entusiasmo alla ricerca instancabile della qualità. La nostra dedizione trasforma ogni fornitura in un impegno sartoriale, dove l'eccellenza è l'unico standard accettabile.*

**2001 – INVESTIMENTO NEI PLASMA**
Nel 2001 Eletech investe nell'acquisto di 80 schermi al plasma, una scelta pionieristica che segna un passo importante in termini di innovazione e posizionamento sul mercato.

**1988 – ORIGINI**
Tutto ha inizio in uno spazio di 300 mq. In pochi anni, grazie alla fiducia dei clienti, Eletech cresce fino a 800 mq. Nel 2006 raggiunge gli attuali 1800 mq, un investimento importante sostenuto dal consolidamento dell'attività sul mercato.



**1988 – EXPO DI BRISBANE**
Nello stesso anno Elettra partecipa alla World Expo 88 in Australia, "Il tempo libero nell'era della tecnologia", all'interno del Padiglione Italia, contribuendo alla realizzazione di diverse installazioni e garantendo la presenza continuativa di un proprio tecnico per tutti e sei i mesi d'esposizione.

**2015-2020 - PASSAGGIO AL 4K**
Per un'azienda orientata alla massima qualità, il passaggio dal 2K al 4K rappresenta l'occasione per introdurre nuove tecnologie e soluzioni: Encore 3, LED rental passo 1,5 mm e proiettori Barco e Panasonic.

**2017 – PROIETTORI LASER**
Nel 2017 Eletech introduce i proiettori laser nel proprio parco macchine, che segnano un punto di svolta nel settore per i loro vantaggi in termini di affidabilità, contrasto e fedeltà cromatica nel tempo.

**2007 – TRIENNALE DESIGN MUSEUM**
Nel dicembre 2007 Eletech partecipa alla realizzazione del Triennale Design Museum, primo museo del design in Italia, all'interno del Palazzo dell'Arte di Milano, con una soluzione di multiproiezione.



**2005 – LED BARCO 6 MM**
Eletech investe nel LED Barco 6 mm, una scelta decisiva e molto apprezzata negli studi televisivi Rai e Mediaset. Il brand Barco si sta affermando infatti come riferimento per le applicazioni indoor, grazie a una qualità d'immagine stabile particolarmente adatta alle riprese televisive.

**2004 – LOUIS VUITTON 150° ANNIVERSARIO**
Per le celebrazioni del 150° anniversario di Louis Vuitton, un evento itinerante tra New York, Hong Kong, Tokyo e Shanghai, Eletech allestisce una grande struttura valorizzata da multiproiezioni su schermi dinamici.

## ELETECH IN 3 PROGETTI

***Teatro alla Scala*** *– Nel 2025 il Teatro alla Scala ospita "Così fan tutte", con la regia in chiave contemporanea di Robert Carsen. Cuore della messa in scena è un LEDwall di 121,5 mq passo 2.3 mm Dicolor, affiancato da una regia composta da 2 media server Dataton Watchout e 2 mixer grafici Barco E2, che gestiscono la messa in onda a bassa latenza delle riprese con camere PTZ e steadycam; completa il set un videowall di 9 monitor LG 4K da 55".*

***Sky*** *– Nel 2022 Eletech realizza per la seconda volta il nuovo Studio 10 di Sky, cuore di Sky TG24. Centro dell'allestimento è lo SkyWall, una superficie digitale di 84 mq su tre pareti composta da 84 monitor Sharp/NEC MultiSync con cornice ultra-sottile da 0,88 mm. Il sistema, supportato da una struttura modulare in alluminio e gestito tramite segnali SDI, assicura qualità visiva e forte impatto scenografico.*

***The Future Unfolds*** *– La mostra, firmata Museo Nazionale dell'Automobile di Torino e LeftLoft, esplora il tema della mobilità sostenibile. Eletech realizza un percorso immersivo e interattivo che sfrutta dati scientifici sull'argomento e consente ai visitatori di generare contenuti personalizzati, creando uno spazio dinamico di consapevolezza e sperimentazione.*

# EPSON

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

Epson, fondata nel 1942 in Giappone, è oggi un gruppo tecnologico globale con attività che spaziano dalla stampa alla comunicazione visiva. L'intervista racconta l'evoluzione della videoproiezione 3LCD, le innovazioni che hanno segnato il settore, alcuni case study dedicati ad applicazioni immersive e il modello di mercato indiretto adottato in Italia. Uno sguardo anche al futuro, tra 4K, software avanzati, sostenibilità e open innovation.

epson.it




EPSON

▶ Nel campo della videoproiezione professionale Epson è da anni uno dei protagonisti globali, grazie allo sviluppo della tecnologia 3LCD e a una presenza consolidata nei diversi mercati della comunicazione visiva. L'azienda nasce nel 1942 a **Suwa**, in Giappone, e oggi è un gruppo tecnologico internazionale con oltre **75.000** dipendenti. La sede centrale è ancora nel Paese d'origine e il gruppo è guidato dal Presidente e CEO Junkichi Yoshida.

Nell'esercizio chiuso al 31 marzo 2025 i ricavi hanno raggiunto 1.362,9 miliardi di yen. Il gruppo comprende 89 società — 21 in Giappone e 68 all'estero — e opera in ambiti che spaziano dalla stampa alle tecnologie per la comunicazione visiva. Accanto alle soluzioni Printing Solutions, con stampanti inkjet e sistemi di stampa industriale, troviamo l'area Visual Communications, che comprende i proiettori 3LCD e gli smart glasses, oltre a divisioni dedicate a robotica, microdispositivi e semiconduttori. Una diversificazione che, insieme a una forte cultura dell'innovazione, ha contribuito a fare di Epson uno dei riferimenti globali nel panorama tecnologico. Ne parliamo con **Gianluca De Alberti, Head of Sales Video Projector Italy & Iberica**.

*La sostenibilità secondo Epson: vision e strategia*

### Quali sono state le tappe principali dell'evoluzione di Epson nella videoproiezione?

Il percorso parte da lontano: da produttore di componenti per orologi, Epson è diventata uno dei protagonisti dell'innovazione visiva. Una tappa fondamentale è il 1989, quando viene presentato il VPJ-700, **primo proiettore** compatto basato su tecnologia 3LCD, che ha contribuito a rendere la videoproiezione più accessibile grazie a immagini luminose e a una resa cromatica naturale.

Negli anni l'offerta si è estesa a numerosi ambiti applicativi: dall'education agli ambienti corporate fino agli eventi e alle installazioni immersive. Più recentemente Epson ha rafforzato la propria presenza nella fascia professionale con proiettori laser ad alta luminosità come la serie EB-PU, progettata per offrire prestazioni elevate in formati più **compatti ed efficienti**.

Con la nuova serie EB-PQ, dotata di risoluzione 4K nativa, l'azienda guarda invece alle applicazioni professionali più avanzate e agli scenari immersivi.

### Innovazione e sviluppo. Quali sono state le soluzioni che hanno cambiato la storia dell'azienda?

La prima è senza dubbio la tecnologia **3LCD**, uno dei pilastri dello sviluppo della videoproiezione Epson grazie alla capacità di garantire immagini luminose e una resa cromatica particolarmente fedele.

Un altro passaggio importante è stato l'introduzione dei pannelli LCD **inorganici**, che

hanno migliorato l'affidabilità grazie a una maggiore resistenza al calore e alla luce, assicurando colori più stabili nel tempo e cicli di vita più lunghi — aspetti fondamentali nei proiettori laser ad alta luminosità destinati alle installazioni professionali.

La tecnologia laser ha inoltre ridotto la manutenzione e portato la durata delle sorgenti luminose fino a circa **30.000 ore**. A queste innovazioni si affiancano lo sviluppo di ottiche ultra-corte e soluzioni interattive per ambienti education e corporate.

Negli ultimi anni Epson ha ampliato la propria offerta nella fascia ad altissima luminosità con modelli fino a **30.000 lumen** 4K, progettati per grandi eventi, installazioni immersive e applicazioni professionali complesse, con **peso e dimensioni** da primato.

### Ci raccontate alcuni case study particolarmente rappresentativi?

I progetti sono molti e molto diversi tra loro. Tra i più rappresentativi possiamo citare Biot e i Cavalieri Templari, l'Università della Valle d'Aosta, Lighting Flowers Bagnoli, il Museo della Cooperativa Ceramica d'Imola, il Salone delle Colonne di Roma, Casa Marcegaglia, il Balloon Museum con Hypercosmo, Van Gogh immersive art experience, l'Aeroporto di Napoli Capodichino, il MUSE di Trento, Palazzo della Luce di Treviso, la Basilica di San Francesco in Assisi, Tones Teatro Natura e MEET a Milano.

Tutti esempi di come la **videoproiezione** possa diventare **esperienza**.

### Quali sono le priorità per il futuro e come sta investendo Epson per il mercato di domani?

In Italia Epson lavora con un modello commerciale interamente **indiretto** a due livelli: l'azienda vende ai distributori autorizzati, che a loro volta servono rivenditori, system integrator e rental. Il programma **Display+** è il punto di riferimento per i partner AV: certificazioni progressive, formazione tecnica e commerciale, strumenti digitali e demo center. L'obiettivo è aiutare gli integratori a proporre soluzioni professionali ad alto valore. Nel tempo sono rimasti costanti qualità visiva, innovazione e vicinanza al cliente. La tecnologia 3LCD è sempre stata centrale, insieme a supporto tecnico locale, formazione e servizi digitali.

*I videoproiettori professionali di Epson*

Negli ultimi anni la strategia si è spostata anche su **sostenibilità** ed **efficienza**, con proiettori laser a lunga durata, la serie EB-PU compatta e la gamma EB-PQ 4K per grandi eventi e ambienti immersivi.

### Quali sono i "progetti per il futuro"? Come sta investendo l'azienda per proiettarsi nel mercato di domani?

Epson sta investendo su tre pilastri: tecnologia visiva avanzata, digitalizzazione e sostenibilità. La gamma **EB-PU** e la serie **EB-PQ 4K**, fino a 20.000 lumen, sono pensate per eventi live e installazioni immersive, con soluzioni audio integrate anche grazie alla partnership con Bose.

Sul fronte **software** crescono strumenti come Epson Projector Professional Tool e sistemi di calibrazione automatica come PixAlign, utili per gestire proiezioni multischermo. C'è poi l'impegno ambientale: il piano **Environmental Vision 2050** punta a rendere Epson carbon negative ed eliminare l'uso di risorse fossili entro il 2050. Le sedi globali usano già energia rinnovabile al **100%** e sono stati investiti oltre **100 miliardi di yen** in tecnologie green.

Infine, spazio all'open innovation: IoT, cloud, AR con gli smart glasses Moverio e integrazione dell'AI per education, sanità e turismo. L'idea è chiara: innovare unendo performance, efficienza e responsabilità. ■

*MILESTONES*

***1989, VPJ-700** - Primo proiettore Epson con tecnologia 3LCD.*

***2005, EMP-TWD1** - Primo proiettore home theatre Epson con lettore DVD integrato.*

***2006, EMP-6100** - Introduzione del primo proiettore a prova di polvere, per una manutenzione ridotta.*

***2010, EB 450Wi** - Primo proiettore interattivo a tiro ultra-corto, pensato per scuole e uffici.*

***2016, EB-L25000** - Proiettore laser da 25.000 lumen per installazioni professionali.*

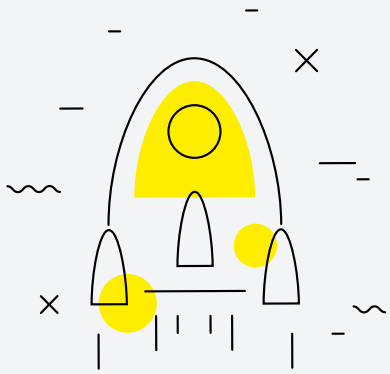
***2022 , EB-PU2220B** - Il videoproiettore da 20.000 lumen più piccolo e leggero del mercato.*

***2023** - Nuova gamma professionale 4K **EB-PQ**.*

***2024** - Nuova gamma **Professional Home**, videoproiettori home theatre a ottica intercambiale.*

*Nella pagina a fianco, la sede di Epson Italia a Cinisello Balsamo (MI); sotto, lo stand Epson a ISE 2026.*





*Sito internet di Euromet*
***euromet.com***

# EUROMET

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI EUROMET?**

*Euromet è il naturale proseguimento di una precedente azienda fondata nei primi anni '60 con il nome di MET. In origine, l'attività era focalizzata sulla produzione di soluzioni elettrotecniche per strumenti musicali.*
*Negli anni '70, l'attività si estende poi al settore dell'elettronica, avvicinandosi ai mercati della telefonia e delle telecomunicazioni.*
*All'inizio degli anni '80, a seguito della prematura scomparsa dello storico titolare e delle difficoltà legate al ricambio generazionale, l'azienda interrompe la propria attività.*
*Nel maggio del 1983, dall'esperienza maturata dai manager dell'officina e da alcuni soci nasce l'attuale Euromet. Dai primi anni '80 fino alla metà dei '90, l'azienda opera prevalentemente nel mercato della musica. Con l'affermarsi dei settori dell'installazione e del video, il core business si orienta verso la produzione di soluzioni integrate per i nuovi mercati emergenti.*
*Oggi Euromet è presente in oltre 60 Paesi e gode di una solida reputazione internazionale nel settore AV, fondata sull'affidabilità dei prodotti, sull'autentico "Made Only in Italy" e sulla qualità del servizio.*

**▶ EUROMET IN 3 PAROLE**

***Versatilità*** *- Le soluzioni di montaggio Euromet rispondono alle esigenze dell'installazione professionale AV in ambiti diversi, dalla formazione al noleggio, dalle attrazioni turistiche agli allestimenti. Sistemi creativi, affidabili e su misura, progettati per adattarsi a ogni contesto applicativo.*

***Innovazione*** *- Euromet lavora ogni giorno per essere un punto di riferimento nel mercato dell'installazione AV, sviluppando sistemi di montaggio semplici, efficienti e di qualità. L'obiettivo è andare oltre le aspettative, progettando soluzioni a fianco del cliente e realizzandole insieme.*

***Internazionalità*** *- Da oltre 43 anni Euromet affronta i mercati globali con una strategia chiara: puntare all'eccellenza. Il cuore produttivo è in Italia, mentre lo sguardo è costantemente rivolto ai mercati esteri più esigenti.*

**1989 – INAUGURAZIONE NUOVA SEDE**
L'evoluzione dei supporti musicali accelera rapidamente, fino a rendere necessaria la costruzione di una nuova sede moderna, pensata per sostenere una produzione sempre più tecnologica, articolata e sofisticata.

**1983 – FONDAZIONE**
A Loreto, cittadina marchigiana nota per il suo santuario, nasce Euromet. Un legame con il territorio che l'azienda manterrà saldo nel tempo.



**2002 – INGRESSO NEL MONDO VIDEO**
Lo sviluppo del mercato video prende forma attorno a due capisaldi: la videoproiezione, valorizzata dall'originale brevetto UNIVERSAL-UFO, e il mondo dei monitor a schermo piatto, dove si afferma l'iconico TOTEM.




**2026 – INAVATION AWARDS**
Dopo anni di nomination, segno di un costante riconoscimento del lavoro dell'azienda, nel 2026 Euromet vince agli Inavation Awards con la soluzione Chic Premium Lift.

**2023 – 40 ANNI A ISE**
Euromet celebra i 40 anni di attività a ISE Barcellona, la cornice ideale per festeggiare il traguardo di un lungo percorso fatto di crescita, innovazione e passione.




**2018 – PREMIO 100 BEST PROJECT**
Il videowall Infinigrid viene premiato tra i 100 progetti architettonici e tecnologici in Italia, confermando l'equilibrio tra design made in Italy e tecnologia Euromet.

**2011 – SVILUPPO SEDE DI LORETO**
Viene inaugurato un nuovo capannone accanto a quello esistente. Euromet cresce investendo sul territorio e amplia gli spazi dedicati a ricerca, innovazione, showroom e saldatura avanzata, con uno sguardo sempre rivolto al mercato internazionale.



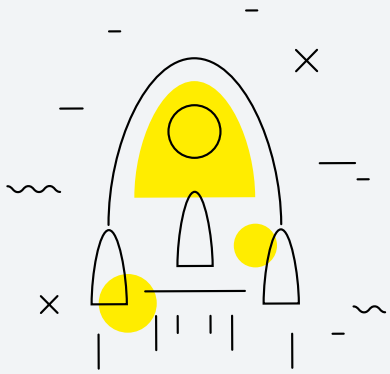
**2008 – PRIMA PARTECIPAZIONE A ISE**
Euromet partecipa per la prima volta a ISE, scegliendo fin da subito di legarsi alla fiera come vetrina strategica per presentare le principali novità di prodotto.

**▶ EUROMET IN 3 CASE STUDY**

***Ospedale di Asti*** *– Euromet ha sviluppato un sistema di supporto stand-alone per videowall, progettato per display di nuova generazione più leggeri e delicati. La struttura integra estrazione controllata, aggancio ottimizzato e regolazione di precisione, garantendo protezione dei display e manutenzione semplice.*

***Arakno Floor, Praga*** *– Per un'installazione di video mapping museale, Euromet ha progettato Arakno Floor, un supporto da terra stand-alone per proiettori, regolabile in altezza. La soluzione consente proiezioni anche in modalità portrait, senza fissaggi a soffitto, parete o pavimento, garantendo stabilità e precisione di posizionamento.*

***Kiosk Lite, università svizzera*** *– In occasione dell'installazione presso un'università svizzera, Euromet ha sviluppato Kiosk Lite, una nuova linea di supporti di design, ultraleggeri e minimalisti, in cui il monitor si integra completamente nella struttura diventando un tutt'uno.*



*Sito internet di Exhibo*
***exhibo.it***

# EXHIBO

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI EXHIBO?**

*Dall'anno della sua fondazione nel 1958, Exhibo ha costruito un'identità in continua evoluzione, passando da storico distributore di tecnologie audio a punto di riferimento per soluzioni integrate nei settori comunicazione, sicurezza, acustica e digital transformation.*
*Un percorso che ha cambiato il volto dell'azienda, evoluta da semplice fornitore a partner tecnologico al fianco di progettisti, system integrator e imprese, con consulenza e competenze specialistiche.*
*Oggi Exhibo presenta un'identità rinnovata: più moderna, aperta e orientata all'esperienza del cliente, ma sempre fedele ai valori che l'hanno guidata fin dall'inizio — qualità, affidabilità e visione.*
*Un'evoluzione che rafforza la sua missione: portare sul mercato tecnologie d'eccellenza e creare soluzioni che fanno davvero la differenza.*

**▶ EXHIBO IN 3 PAROLE**

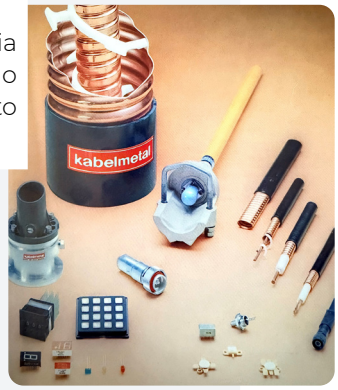
***Competenza*** *- Exhibo costruisce la propria identità sulla competenza tecnica, un valore che guida ogni scelta e ogni progetto. La profonda conoscenza delle tecnologie si traduce in un'attenta selezione di soluzioni affidabili e performanti al servizio dei clienti.*

***Innovazione*** *- L'innovazione accompagna questa evoluzione: non solo nuovi prodotti, ma capacità di anticipare le tendenze e migliorare l'esperienza dei clienti attraverso soluzioni intelligenti, creando sistemi più efficienti che semplificano il lavoro dei professionisti.*

***Affidabilità*** *- Significa garantire qualità costante, trasparenza e impegno nel lungo periodo. Ogni progetto è seguito con cura, ogni prodotto è selezionato per durare e ogni relazione commerciale è costruita su fiducia e responsabilità.*

**1975 - COPPA DEL MONDO DI SCI**
Per la Coppa del Mondo di sci, Exhibo riprende le discese degli atleti con i primi microfoni a fucile Sennheiser, introducendo il brand e nuove soluzioni audio negli eventi sportivi internazionali.

**1958 – FONDAZIONE**
Nasce Exhibo. Avviando una lunga storia nella distribuzione di componenti audio di alta qualità, Sennheiser è da subito presente tra i partner più importanti.




**1963 - CENTRO TRASMITTENTE DI AVELLINO**
Exhibo realizza la prima installazione di cavi coassiali Kabelmetal al Centro Trasmittente di Avellino, segnando l'avvio delle sue competenze tecniche nelle infrastrutture di comunicazione.

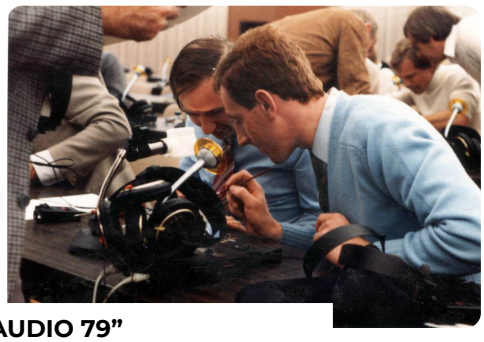



**2023 - PARTNERSHIP CON HARMAN PROFESSIONAL**
Exhibo diventa Country Partner Italia di Harman Professional, prestigioso brand del Gruppo Samsung, ampliando l'offerta audio Pro e Install e rafforzando la presenza sul mercato italiano.

EXHIBO S.p.A.
COMMUNICATION SYSTEMS

**2017 – "TOP500+ MONZA E BRIANZA"**
Exhibo si colloca nella classifica "Top500+ Le eccellenze di Monza e Brianza", pubblicata da Assolombarda, che sulla base di indicatori economico-finanziari valuta le maggiori imprese del territorio.

**1988 - COLLABORAZIONE CON RAI**
Exhibo si rafforza nel mercato broadcast grazie alla collaborazione con la RAI, che ne valorizza le tecnologie e consolida il ruolo dell'azienda nel settore della produzione televisiva.



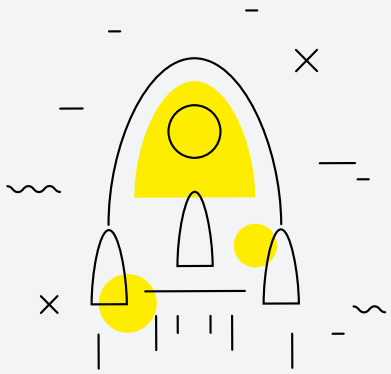
**1979 - "AUDIO 79"**
Con "Audio 79" Exhibo organizza a Venezia i primi corsi per tecnici delle radio libere. L'iniziativa è patrocinata dall'Unesco, che contribuisce alla crescita del settore radiotelevisivo.

**▶ EXHIBO IN 3 CASE STUDY**

***Agos*** *- La finanziaria ha rinnovato oltre 80 sale riunioni nella sua sede di Milano per supportare il lavoro ibrido: obiettivo avere ambienti tecnologicamente all'avanguardia nell'intelligibilità del parlato e di facile utilizzo. Con Asystel-BDF è stata proposta una soluzione plug-and-play con barre AV Sennheiser, microfoni direzionali e telecamere 4K intelligenti.*

***Teatro Bellini*** *- Durante il lockdown il Teatro Bellini di Napoli ha ripensato l'esperienza teatrale dotandosi di un sistema audio K-array diffuso in tutti gli spazi, invisibile e flessibile, capace di valorizzare un edificio storico e supportare spettacoli ed eventi di diversa natura.*

***Basilica Papale di San Francesco*** *- La Basilica è stata dotata di un'infrastruttura audio-video integrata che collega spazi interni ed esterni, garantendo alta intelligibilità del parlato, continuità nelle funzioni itineranti e minimo impatto estetico. Il risultato è stato raggiunto grazie a diffusori JBL Intellivox quasi invisibili.*



*Sito internet*
*di Fracarro*
***fracarro.com/it***

# FRACARRO

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI FRACARRO?**

*Quando i fratelli Bruno e Giovanni Fraccaro iniziano a sperimentare i primi apparecchi interfono e radio, la televisione ancora non esiste: siamo nel 1933, e la grande passione per la radiofrequenza li porta a realizzare il primo prototipo di televisore. Da allora, Fracarro non smette mai di innovare, sviluppando soluzioni all'avanguardia per la gestione dei segnali audio, video e dati.*
*Negli ultimi decenni del '900, l'azienda anticipa le sfide tecnologiche e si afferma come punto di riferimento nella realizzazione di impianti TV, SAT e dati su fibra ottica. Oggi è partner privilegiato nello sviluppo di reti IP su infrastrutture GPON, in grado di integrare tutti i segnali digitali su un unico supporto. Oltre al servizio Triple Play (telefonia, navigazione e video), Fracarro sfrutta nuove lunghezze d'onda per connettere televisione digitale e reti dati, progettando soluzioni complete per gli edifici del futuro, dove comunicazione, intrattenimento e tecnologia convivono in modo fluido e integrato.*

**▶ FRACARRO IN 3 PAROLE**

***Ricerca*** *- Grazie al reparto interno di Ricerca e Sviluppo, Fracarro è costantemente impegnata nella progettazione di soluzioni di alto livello tecnologico, affermandosi come un punto di riferimento per i principali comitati di standardizzazione internazionali.*

***Tecnologia*** *- Da sempre pioniera nell'ambito delle evoluzioni tecnologiche, Fracarro oggi è specializzata nel trattamento completo dei segnali su reti in fibra ottica GPON, IP e coassiali, gestendo tutte le tecnologie digitali.*

***Servizio*** *- Affidarsi a Fracarro significa non solo disporre delle tecnologie più all'avanguardia, ma anche poter contare su una serie di servizi per gli operatori, come la progettazione e il dimensionamento degli impianti, l'assistenza tecnica costante e la formazione.*

**1933 - FONDAZIONE**
Dal 1933 Fracarro porta l'innovazione italiana in tutto il mondo, progettando e producendo sistemi per la gestione dei segnali, con la stessa passione dei due fondatori, i fratelli Bruno e Giovanni Fraccaro.



**ANNI '60 - LA SIGNORA DELLE ANTENNE**
Dopo aver venduto la milionesima antenna e conquistato l'80% del mercato nazionale, negli anni '60 Fracarro viene riconosciuta con l'appellativo di Signora delle Antenne, simbolo di qualità e di orgoglio italiano.

**ANNI '80 - DIVERSIFICAZIONE**
Negli anni '80 Fracarro si apre al mercato della sicurezza, con una gamma di soluzioni antintrusione per la protezione di persone ed edifici in ambito residenziale e business.




**OGGI - NETWORKING**
Con una Business Unit interna dedicata al mondo del networking, Fracarro oggi è il partner ideale per la progettazione e la realizzazione di reti di telecomunicazione a banda larga in ambito business, hospitality e residenziale.



**2015 - SOLUZIONI GPON**
Fracarro realizza le prime soluzioni GPON (Gigabit Passive Optical Network) per la distribuzione dei segnali in fibra ottica passiva, in particolare per gli impianti di tipo hospitality. Nella fotografia una immagine del Case Study dotcampus, che gestisce i servizi tecnologici con una soluzione GPON Fracarro.

**ANNI '90 - FIBRA OTTICA**
Già alla fine degli anni '90 il reparto Ricerca e Sviluppo Fracarro progetta la prima soluzione professionale per la distribuzione dei segnali TV attraverso la fibra ottica.

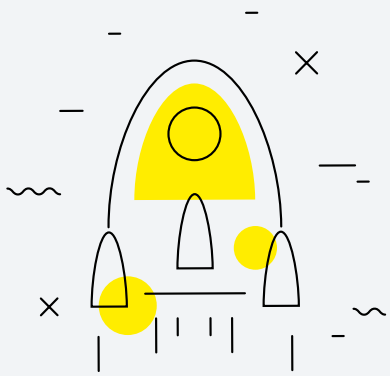



**▶ FRACARRO IN 3 CASE STUDY**

***Dotcampus, Roma*** *- Nel centro di Roma, l'innovativa residenza universitaria dotcampus gestisce tutti i servizi tecnologici con una soluzione GPON Fracarro: dalla connettività alla distribuzione del segnale televisivo, dalla videocitofonia alla videosorveglianza, dall'accesso alle camere tramite badge fino alla domotica.*

***Emerald Resort & Spa, Zanzibar*** *- Per offrire ai propri ospiti un servizio eccellente anche sotto il profilo dei servizi televisivi, questo splendido villaggio a cinque stelle ha scelto la soluzione IPTV Fracarro. Dotato di centrale 3DGFLEX, l'impianto si caratterizza per la flessibilità, la manutenzione semplificata e la possibilità di gestione da remoto.*

***Viola Park, Firenze*** *- Il centro sportivo di ACF Fiorentina è dotato di una soluzione di ricezione e distribuzione TV satellitare, terrestre e IP realizzata con tecnologia in fibra ottica Fracarro. L'impianto garantisce all'utenza la disponibilità di tutti i canali e i contenuti possibili, con la migliore qualità di visione.*



*Sito internet*
*di GStudio Engineering*
***gstudio.org.uk***

# GSTUDIO

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI GSTUDIO?**

*L'identità di GStudio è un viaggio fatto di intuizioni, incontri e visioni condivise. Nasce nel 1998 dall'ispirazione di Giovanni Greco, che prende forma nel dialogo tra tecnologia e creatività, trasformando sistemi complessi in esperienze semplici e armoniche. Con la fondazione nel 2006 di GStudio Engineering, con sede a Palermo, questa visione si concretizza, evolvendosi in una realtà capace di fondere ricerca, design e innovazione. Ogni progetto diventa una storia unica, dai grandi interventi come Palazzo Branciforte e l'Auditorium IULM, fino alle collaborazioni con il mondo dell'hospitality e delle istituzioni. In questo percorso, ISE rappresenta molto più di una fiera: è uno spazio di ispirazione continua, dove idee e tecnologie si incontrano e si trasformano in futuro. È lì che GStudio coltiva relazioni, rafforza il proprio sguardo sul mondo e rinnova, anno dopo anno, la propria identità. Oggi GStudio è una realtà che unisce competenza e sensibilità, guidata dal desiderio di creare connessioni, esperienze e visioni che durano nel tempo.*

**▶ GSTUDIO IN TRE PAROLE**

***Ricerca*** *- Per GStudio ogni progetto è una storia a sé, per cui si ricerca una soluzione sartoriale che aderisca perfettamente alle esigenze del cliente. Da qui nasce un lavoro continuo di ricerca di prodotti e soluzioni nuove, di studio di linguaggi e protocolli e di sperimentazione fino alla scoperta della soluzione perfetta.*

***Design*** *- La funzionalità non deve sacrificare la bellezza: GStudio ricerca un design in cui tecnologia ed eleganza convivono. Case, negozi e strutture ricettive devono offrire comfort e piacere anche visivo. Ispirata al principio del "less is more", la tecnologia, con la minima interazione, deve garantire il massimo comfort.*

***CONNETTIVITÀ*** *- La connettività, per un'azienda smart, è il filo invisibile che unisce persone, idee e tecnologie. È la capacità di creare relazioni, condividere conoscenza e generare opportunità. Significa essere sempre vicini, anche a distanza, costruendo insieme un futuro più intelligente, dinamico e aperto all'innovazione.*

**2011 - IL RAPPORTO CON ROCCO FORTE**
La collaborazione con la catena alberghiera di lusso Rocco Forte porta alla realizzazione di alcune delle integrazioni più complesse, tra cui diffusione sonora personalizzata, sale conferenza configurabili come un unico ambiente, sistemi di climatizzazione e servizi gestiti tramite un unico pannello di controllo.

**1998 - L'ISPIRAZIONE**
Giovanni Greco si occupa da sempre di musica e informatica, ma l'ispirazione per la nascita di GStudio arriva in Tunisia: in un parco divertimenti affronta la sua prima sfida nell'automazione, integrando impianti AV gestiti da un unico pannello. Nasce così l'incontro con Crestron e il mondo dei system integrator.



**2006 - NASCE GSTUDIO ENGINEERING**
Dalle esperienze di Giovanni nasce GStudio Engineering, una realtà specializzata nella realizzazione di impianti professionali e sistemi di supervisione, con l'obiettivo di offrire ai clienti la qualità delle soluzioni professionali unita alla semplicità di gestione.



**2026 – NUOVA SEDE DELLA REGIONE: CASTELLO UTVEGGIO**

GStudio realizza le sale conferenze della nuova sede della Regione Siciliana al Castello Utveggio: una plenaria da oltre 170 posti e due sale per consiglio e giunta. La regia automatizzata rende la struttura uno dei centri congressi più avanzati del capoluogo palermitano.

**2025 - AZIENDA IN ROSA**

GStudio crede da sempre nel valore della presenza femminile nel proprio team, dalla progettazione alle lavorazioni in cantiere. Dal 2025 anche la programmazione viene affidata a professioniste, attivamente coinvolte nella configurazione della rete e dei sistemi KNX.

**2019 - SHOWROOM**

Dal 2019 GStudio realizza uno showroom nel cuore di Palermo: un hub di design dedicato a clienti, architetti e progettisti, pensato per valorizzare le relazioni e promuovere un uso consapevole della tecnologia nei progetti.



**2015 – ASSEMBLEA REGIONALE SICILIANA**

Nell'ambito dei finanziamenti europei per la sostenibilità, GStudio realizza una control room a Palazzo dei Normanni per ottimizzare i consumi della sede dell'Assemblea Regionale Siciliana, integrando oltre venti tipologie di impianti, tra cui un sistema di climatizzazione con più di 200 unità.

**2014 – PALAZZO BRANCIFORTE E LA IULM**

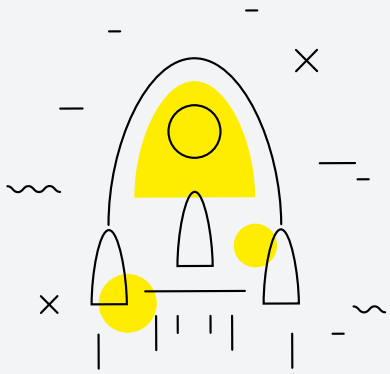
In collaborazione con la Fondazione Sicilia (ex Banco di Sicilia), GStudio partecipa alla ristrutturazione di Palazzo Branciforte, già sede del Monte dei Pegni, insieme all'architetto Gae Aulenti, e alla realizzazione degli impianti dell'Auditorium dell'università IULM di Milano, contribuendo a una delle sale conferenze più avanguardistiche d'Italia.

### ▶ GSTUDIO IN 3 PROGETTI

***L'Home Cinema*** *- GStudio si distingue anche nelle installazioni residenziali, con particolare attenzione alle soluzioni home cinema, dove la qualità immersiva del cinema si realizza nel comfort degli ambienti domestici. Nel QR Code il case study di una villa residenziale di Palermo.*

***Hotel Raya*** *- Da oltre vent'anni GStudio è il punto di riferimento per la tecnologia dell'Hotel Raya (nel QR Code il sito), un piccolo gioiello delle Eolie, la cui fama ormai, anche grazie al Summer Fest, è di respiro internazionale: dalla diffusione sonora, all'illuminazione, al controllo, ogni cosa è integrata dai sistemi costruiti da GStudio.*

***Teatro Massimo di Palermo*** *- GStudio ha curato l'integrazione domotica nell'ambito della riqualificazione di alcuni ambienti chiave del Teatro Massimo, progettata dall'architetto Luigi Smecca: buvette, sala ristorante, bookshop, spazi esterni e ambienti di servizio. Il sistema integra clima, audio, illuminazione, sicurezza e rete LAN. Nel QR Code il case study.*



*Sito internet di HOAU*
***hoau.it***

# HOAU

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI HOAU?

*HOAU è un marchio italiano fondato nel 2015 che offre servizi di controllo accessi e domotica alle strutture ricettive. L'idea nasce dall'esperienza diretta del fondatore nella gestione alberghiera, con l'obiettivo di semplificare l'accoglienza e ridurre i costi operativi tramite un sistema digitale che sostituisce le chiavi fisiche con credenziali virtuali.*
*Oggi HOAU è parte di SMAU Srl, realtà specializzata in smart automation per diversi ambiti, tra cui cantieri, uffici e abitazioni. La soluzione consente agli ospiti di accedere autonomamente a camere e aree comuni tramite codici o link, senza app, o addirittura dati biometrici offrendo un'esperienza semplice e sicura.*
*I dispositivi integrano funzionalità domotiche per il controllo remoto degli impianti e l'ottimizzazione energetica, con riduzioni degli sprechi fino al 30%. L'installazione wireless evita opere murarie ed è compatibile con qualsiasi porta o protocollo.*
*La piattaforma cloud su infrastruttura AWS, integrata con i principali PMS, consente la gestione da remoto ovunque. Oggi oltre 15 milioni di accessi sono gestiti dalle soluzioni HOAU.*

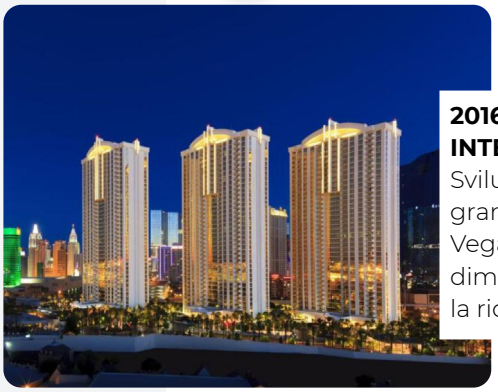
### ▶ HOAU IN 3 PAROLE

***Smart*** *- HOAU porta nelle strutture alberghiere un nuovo modo di dare ospitalità. Una soluzione concreta, al passo con i tempi e che consente un servizio facile e veloce. Basta preoccuparsi di cercare le chiavi o dell'orario del check-in. È sufficiente digitare un PIN per godersi il proprio relax in hotel.*

***Green*** *- La soluzione non solo permette al cliente di risparmiare tempo, ma punta anche al contenimento delle spese della struttura. Finestre lasciate aperte e climatizzazione accesa? Luci lasciate accese in una stanza ormai vuota? La domotica intelligente della soluzione rileva tali attività e spegne autonomamente il climatizzatore e le luci.*

***People*** *- Le persone dell'assistenza di HOAU sono un valore differenziante, sempre a disposizione dei clienti per occuparsi della risoluzione di ogni problema in modo rapido ed efficace su tutto il territorio nazionale grazie al supporto tecnico remoto e alla partnership con la rete di PG Italy.*

**2015 - FONDAZIONE**
Nasce HOAU, startup innovativa che ha l'obiettivo di sostituire le chiavi fisiche con codici digitali. L'azienda ottiene un finanziamento Invitalia come impresa innovativa.



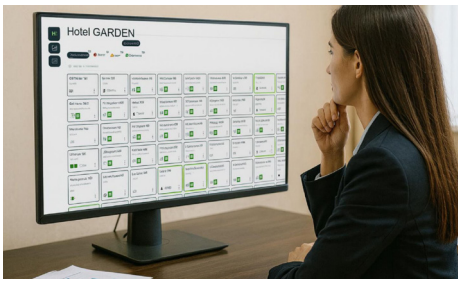
**2016 - VALIDAZIONE INTERNAZIONALE**
Sviluppo del progetto e test su una grande struttura alberghiera a Las Vegas, con oltre 4.000 camere. Si dimostra l'efficacia del sistema nella riduzione delle attese al check-in.

**2018 - CRESCITA E SVILUPPO**
L'azienda riesce a completare i primi obiettivi e si fa strada sul territorio nazionale.

**2025 - NUOVE PROSPETTIVE**
Espansione della rete di installatori certificati e sviluppo di nuove funzionalità per l'hospitality digitale.

**2026 - NUOVA CRESCITA**
HOAU continua l'evoluzione dell'offerta dalla piattaforma integrando ulteriori servizi grazie a sviluppi informatici e nuove partnership. Stay tuned.

HOAU
smart places, people first




**2024 - SVILUPPO E INTEGRAZIONE**
HOAU ha sviluppato integrazioni dirette con i più importanti PMS italiani: con nove piattaforme l'operatività è già completa, mentre il numero di integrazioni è in costante crescita, a supporto di un'offerta sempre più ampia e flessibile.

**2023 - SVILUPPO INDUSTRIALE**
Consolidamento dei rapporti con i fornitori internazionali attraverso una serie di visite nei loro centri di produzione.




**2023 - EVOLUZIONE TECNOLOGICA**
Introduzione di soluzioni di domotica e sensoristica intelligente per il controllo energetico e la gestione remota delle strutture.

**▶ HOAU IN 3 CASE STUDY**

***Aparthotel Dannunziano*** *- È stata la prima struttura ad adottare il sistema HOAU per digitalizzare check-in e controllo accessi. Dal 2015 i suoi ospiti accedono autonomamente alle camere tramite codice digitale, eliminando le attese in reception e migliorando la gestione operativa della struttura.*

***La Castellana Residence, Pisciotta*** *- La Castellana Residence ha adottato il sistema HOAU per digitalizzare il check-in e il controllo accessi. Ha scelto HOAU per offrire un'esperienza di accesso smart e autonoma. Il controllo digitale degli ingressi e la gestione remota dei servizi hanno migliorato l'accoglienza degli ospiti, garantendo comfort, sicurezza e flessibilità.*

***Hotel Gambrinus, Roma*** *- L'Hotel Gambrinus ha implementato le soluzioni HOAU per semplificare il controllo accessi e la gestione del check-in. Il sistema digitale consente una maggiore autonomia agli ospiti e una gestione più efficiente della struttura, anche in contesti urbani ad alta affluenza.*

# iiyama

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

Affidabilità di matrice giapponese, innovazione, ampiezza di gamma e rapporto qualità-prezzo: sono i pilastri su cui iiyama ha costruito nel tempo la propria identità, sviluppando soluzioni di visualizzazione e collaboration per ambienti professionali, dal corporate all'education fino al digital signage. Una visione che oggi guarda al futuro investendo in sostenibilità e nello sviluppo di tecnologie in grado di rispondere e anticipare i trend di mercato.

iiyama.com/it_it

▶ Storia, evoluzione, visione e prospettive future. Ecco le risposte alle nostre domande di **Stefano Frigo, Country Manager per l'Italia di iiyama**, che nel loro insieme tracciano l'evoluzione dell'identità dell'azienda dalla fondazione nel 1973 a oggi.

### Quali sono state le grandi tappe sul piano dell'evoluzione corporate?

L'evoluzione corporate di iiyama si distingue per una crescita progressiva e coerente sviluppata nell'arco di oltre cinquant'anni

Fondata nel 1973 a Iiyama City, nella prefettura di Nagano in Giappone, l'azienda nasce come produttore di componenti per televisori a colori. Tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80, avvia la produzione di monitor con il marchio IDEK iiyama, realizzando anche il **primo monitor a colori** prodotto in Giappone, passaggio che segna l'ingresso nel core business dell'azienda. Dal 1987 l'azienda avvia l'espansione internazionale con l'export verso Stati Uniti ed Europa, rafforzata nel 1992 dall'apertura del primo ufficio estero nei Paesi Bassi, oggi sede dell'headquarter europeo. Negli anni '90 consolida il proprio posizionamento introducendo nel 1994 la **garanzia on-site di tre anni**, ancora oggi parte della value proposition del brand. Nel 2006 l'azienda entra nel gruppo giapponese MCJ Corporation, potenziandosi finanziariamente e sul piano degli investimenti in R&D.

Dal 2009 iiyama accelera sul fronte dell'innovazione tecnologica, ampliando il portafoglio verso soluzioni multi-touch, Large Format Display, Interactive Flat Panel e Unified Communication. Questa strategia ha consolidato il brand come player di riferimento nell'area EMEA.

### Innovazione e sviluppo. Quali soluzioni hanno avuto più impatto sulla storia dell'azienda?

L'innovazione rappresenta da sempre uno dei pilastri fondamentali della strategia di iiyama. Nel corso degli anni, alcune soluzioni hanno segnato veri e propri punti di svolta, anticipando le trasformazioni del mercato e ridefinendo il ruolo del display in ambito professionale.

Già alla fine degli anni '90, iiyama è stata tra i primi produttori a introdurre la tecnologia **LCD**, seguita nel 2004 dall'ingresso nel segmento dei **Large Format Display**, contribuendo in modo concreto alla transizione dai CRT alle soluzioni digitali professionali. Dal 2009 l'azienda ha accelerato lo sviluppo di soluzioni multi-touch e touchscreen compatibili con i principali sistemi operativi. Questo percorso ha portato, dal 2016, all'affermazione degli **Interactive Flat Panel** per il mondo education e meeting room, rafforzando il ruolo di iiyama come partner tecnologico per la collaborazione. In parallelo, il lancio della serie G-Master nel 2015 ha rafforzato la presenza dell'azienda nel mercato gaming, introducendo un'identità di prodotto chiara e riconoscibile, orientata alle performance e all'esperienza utente.

Più recentemente, funzionalità come USB-C docking e KVM integrato rispondono alle esigenze di smart working e flessibilità IT, mentre piattaforme **software** proprietarie – come iiSignage², EShare, iiControl e iiWare – trasformano il display in una soluzione integrata orientata ai servizi.

### In che tipo di progetti vengono utilizzate le tecnologie iiyama?

Le tecnologie iiyama sono state impiegate con successo in diversi contesti grazie a un

*Il canale YouTube di iiyama, ricco di video che raccontano la tecnologia e i valori dell'azienda*

*Case Study "Sala MarghERita: una Data Driven Room all'avanguardia per la Regione Emilia Romagna"*

denominatore comune: la loro capacità di adattarsi a **esigenze applicative differenti** garantendo qualità dell'immagine, continuità operativa e un solido rapporto qualità-prezzo.

In ambito corporate, le soluzioni di display professionali e interattivi supportano sale riunioni, control room e ambienti di collaboration. Nel settore education, sia pubblico che privato, iiyama è ampiamente adottata per aule digitali e spazi di apprendimento interattivi.

Nel retail e digital signage, i display iiyama contribuiscono a migliorare la **customer experience** con soluzioni robuste e continuative, mentre in ambito industriale e public sector vengono scelti per la loro **durabilità e stabilità** operativa in contesti critici.

I display iiyama sono utilizzati anche in ambienti ad alta affluenza e **uso continuativo**, come la ristorazione fast food, dove trovano applicazione nei self-ordering kiosk e nei tavoli di intrattenimento interattivo. I kiosk ottimizzano i flussi di cassa e riducono i tempi di attesa, mentre i tavoli migliorano l'esperienza del cliente.

## Quali elementi distintivi e quali valori sono rimasti costanti nel tempo?

Nel corso della propria storia, iiyama ha mantenuto costanti alcuni elementi distintivi che rappresentano ancora oggi il suo DNA. Alla base vi è l'attenzione all'affidabilità e alla qualità di **matrice giapponese**, supportata da rigorosi controlli qualità e da attività di ricerca e sviluppo distribuite tra Giappone, Taiwan e Cina, in grado di coniugare innovazione e solidità industriale.

Accanto a questo, iiyama ha sempre adottato un approccio fortemente orientato al **cliente**, traducendo le esigenze del mercato in soluzioni semplici da utilizzare, "ready to work" e supportate da garanzie estese, pensate per garantire continuità operativa e tranquillità nel lungo periodo.

Ulteriori elementi distintivi sono l'ampiezza di gamma, una delle più complete del settore, e il rapporto qualità/prezzo, da sempre una leva competitiva di iiyama. A completare il quadro, la responsabilità **etica** e l'attenzione alla sostenibilità, oggi formalizzate attraverso politiche e certificazioni dedicate.

## Progetti per il futuro: come iiyama si prepara al mercato di domani?

Guardando al futuro, iiyama affronta le evoluzioni del mercato attraverso un percorso di sviluppo basato su innovazione tecnologica, sostenibilità e ampliamento dell'offerta.

Un primo pilastro riguarda la **sostenibilità**. L'azienda ha avviato un percorso orientato all'utilizzo di packaging completamente riciclabile, alla riduzione degli imballi e all'impiego di materiali riciclati post-consumo fino all'85%. Questo impegno è supportato da certificazioni internazionali come TCO, EPEAT Silver ed Eye Comfort.

Parallelamente, iiyama continua a investire nello sviluppo di display professionali ad alte prestazioni. La linea **ProGraphic** per creativi e designer integra tecnologie come IPS Black 2.0 e la certificazione Pantone Validated, mentre l'offerta si amplia con formati ultra-wide e large format fino a 105".

Un'altra area chiave è lo sviluppo di **ecosistemi integrati** hardware e software. iiyama sta rafforzando le piattaforme di content e device management per integrare display, collaboration e Unified Communication, semplificando gestione ed esperienza utente.

L'evoluzione del lavoro ibrido guida sviluppo di soluzioni di comunicazione e collaborazione – tra cui webcam professionali, conference bar, speakerphone e wireless sharing – consolidando posizionamento di iiyama come solution provider capace integrare hardware e software. ■

*MILESTONES*

***1973** – Fondazione di iiyama Electric Co. Ltd a Iiyama City (Nagano, Giappone).*

***1978–1981** – Avvio della produzione di monitor con il marchio IDEK iiyama e realizzazione del primo monitor a colori prodotto in Giappone.*

***1987** – Export verso Stati Uniti ed Europa.*

***1992** – Apertura del primo ufficio estero nei Paesi Bassi, oggi sede dell'headquarters europeo.*

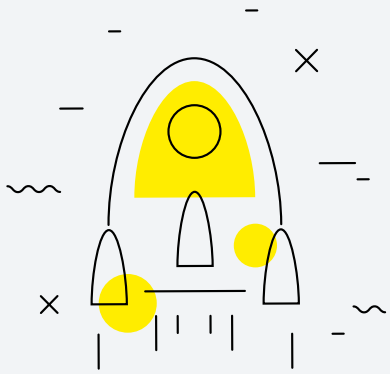
***2006** – Ingresso nel gruppo giapponese MCJ Corporation.*

***Dal 2009** – Forte accelerazione sull'innovazione (multi-touch, LFD, IFP, UC).*

***Ultimi 15 anni** – Crescita stabile e consolidamento del brand come player di riferimento in EMEA, con posizioni di top ranking in diversi mercati.*




*Alcuni prodotti chiave dell'azienda, soluzioni di visualizzazione e collaborazione per ambienti professionali.*



*Sito internet di Infinitys*
***infinitys.it/it***

# INFINITYS

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI INFINITYS?

*L'identità di Infinitys affonda le sue radici in un'esperienza operativa concreta. Nata all'interno di ACS IT, prende avvio nel 2010 da una richiesta specifica: un sistema QMS per gestire l'affluenza nelle filiali di un cliente. Da questa prima esperienza emerge subito la vocazione software. Crescendo in un contesto informatico, Infinitys sviluppa infatti una cultura orientata alla soluzione gestita, distinta dal tradizionale approccio audio-video e basata su software e modelli SaaS. Nel tempo il percorso si struttura: dal reparto Communication dedicato al digital signage alla business unit, fino alla definizione di un'identità autonoma, sancita nel settembre 2025 dalla nascita di Infinitys S.p.A., part of ACS Group.*
*Oggi Infinitys si presenta come una realtà che unisce software, contenuti e consulenza con la mission di trasformare spazi e schermi in esperienze digitali, sostenuta da un team di 45 specialisti tra sviluppatori, designer UX, tecnici e consulenti. A rafforzarla è il supporto di ACS Group, che integra competenze IT e cybersecurity per garantire soluzioni affidabili e sicure.*

### ▶ INFINITYS IN 3 PAROLE

***Innovazione*** *– Significa trasformare esigenze reali in soluzioni concrete e intelligenti. Non tecnologie fini a sé stesse, ma software evoluti che migliorano i processi aziendali e semplificano l'esperienza di chi li utilizza ogni giorno.*

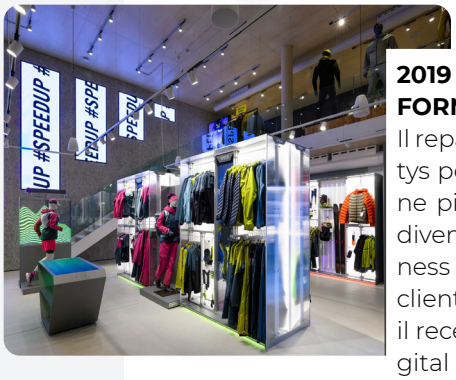
***Affidabilità*** *– La capacità di garantire una presenza costante attraverso sistemi stabili e una gestione proattiva. Un approccio "soluzione-centrico" che assicura ai clienti la totale continuità operativa in ogni fase del progetto.*

***Esperienza*** *– Un percorso solido costruito dal 2010 a oggi: competenze maturate sul campo, migliaia di installazioni gestite con successo e una profonda conoscenza del mercato digitale e dei flussi operativi dei clienti.*

anima
INFINITYS content panel

**2021 – ANIMA, CMS DI TERZA GENERAZIONE**
Dall'ascolto dei clienti nasce ANIMA, un cockpit per Content Manager dove semplicità e potenza convivono. Tutta l'intelligenza progettuale converge in un unico obiettivo: semplificare l'esperienza d'uso.

**2013 – NASCITA DEL REPARTO COMMUNICATION**
ACS Data Systems investe nel digital signage creando un reparto dedicato. Il software ACS.signage evolve verso i mercati Corporate e Retail, delineando un modello di business solido e innovativo.




**2019 – L'IDENTITÀ PRENDE FORMA**
Il reparto evolve nel brand Infinitys per rappresentare una visione più ampia. Il digital signage diventa uno strumento di business integrato nelle strategie dei clienti e nei loro spazi. Nella foto, il recente progetto in ambito digital signage Dynafit.



**INFINITYS OGGI**

Infinity oggi è una realtà consolidata, con una mission chiara: trasformare spazi, schermi e idee in esperienze digitali. Supporta brand e partner con software, contenuti e consulenza, migliorando la comunicazione e creando connessioni tra aziende e persone. Nelle foto, i recenti progetti Sparkasse e Volvo Studio Milano.

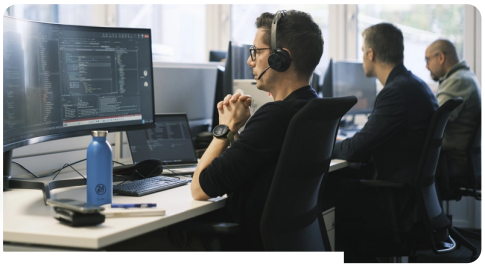


INFINITYS
part of ACS Group



**2025 – CONSOLIDAMENTO**

Il processo di autonomia si conclude con la nascita di Infinitys S.p.A. Un traguardo che definisce un'identità societaria forte e una direzione strategica ancora più chiara verso il futuro.



**2023 – UNA CRESCITA CONCRETA**

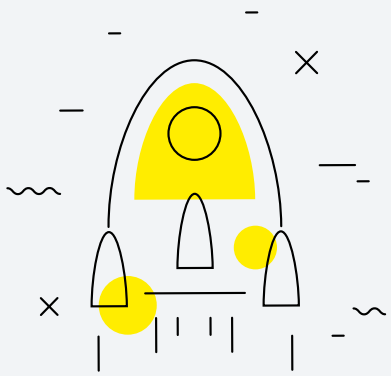
Con il superamento delle 5.000 licenze, l'azienda serve clienti internazionali e strutturati. Il mercato matura e Infinitys avvia l'iter per diventare società autonoma all'interno del gruppo.

**▶ INFINITYS IN 3 CASE STUDY**

***Sparkasse*** *- L'architettura digitale scalabile ottimizza i processi e l'esperienza utente attraverso una cura meticolosa di UX/UI e sviluppo e integrazione con i sistemi legacy. Infinitys garantisce così una gestione efficiente dei contenuti e la necessaria continuità operativa in ambito bancario.*

***Dynafit*** *- Per questo progetto è stato implementato un sistema digitale integrato volto a valorizzare il retail e la comunicazione del brand. Le soluzioni di digital signage e la gestione centralizzata assicurano aggiornamenti dinamici, massima affidabilità e un'interazione ottimale con il pubblico.*

***Volvo Studio Milano*** *- L'intervento trasforma lo spazio in un ambiente immersivo. Infinitys ha rinnovato infrastruttura e tecnologie inserendo videowall e configuratori gestiti centralmente, assicurando performance elevate e offrendo un'esperienza utente fluida, coinvolgente e perfettamente integrata.*



*Sito internet*
*di Intermark Sistemi*
***intermark.it***

# INTERMARK SISTEMI

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI INTERMARK SISTEMI?**

*Intermark Sistemi è un distributore a valore aggiunto che ha vissuto negli ultimi vent'anni un'evoluzione costante, anticipando le rivoluzioni tecnologiche che hanno ridefinito il modo in cui le persone interagiscono con gli spazi lavorativi. Già all'inizio degli anni duemila il mercato ha iniziato a richiedere non più singoli prodotti, ma sistemi capaci di dialogare tra loro: un'interazione che è diventata ancora più evidente con il passaggio dall'analogico al digitale e negli ultimi anni con la convergenza tra il mondo AV, il settore IT e le tecnologie UC. Intermark Sistemi ha saputo rispondere a queste sfide, diventando il punto di riferimento italiano per l'integrazione dei più sofisticati sistemi audio, video, luci e controllo. Nell'ultimo decennio l'azienda ha potenziato la sua struttura di ingegneria interna e ha affiancato alla storica sede di Roma la nuova sede-showroom di Milano, supporto indispensabile per progettisti e system integrator. L'espansione del portafoglio prodotti, con marchi leader come Biamp e Bosch, ha permesso di presidiare settori strategici offrendo tecnologie di altissimo profilo professionale. Oggi Intermark Sistemi lavora con i migliori system integrator proponendo soluzioni innovative per la trasformazione digitale, sempre proiettata verso le sfide tecnologiche del futuro.*

**▶ INTERMARK IN 3 PAROLE**

***Convergenza*** *- La convergenza AV-IT-UC rappresenta il paradigma su cui Intermark Sistemi ha costruito la propria leadership: la storica separazione tra AV e IT si è evoluta in una totale convergenza tecnologica, arricchita oggi dall'integrazione nativa dei sistemi UC.*

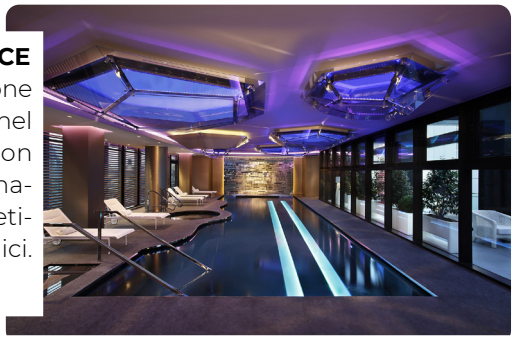
***Innovazione*** *- L'innovazione in Intermark Sistemi è un esercizio quotidiano di curiosità e scouting tecnologico, per selezionare le tecnologie capaci di generare un reale progresso nei flussi di lavoro dei clienti.*

***Esperienza*** *- Intermark Sistemi offre ai system integrator un supporto che va oltre la vendita dei prodotti: il focus dell'azienda è la capacità di interpretare le soluzioni dei vendor per creare esperienze d'uso memorabili.*

**2012 – CONVERGENZA AV/IT**
La transizione verso il digitale si completa con la distribuzione in rete dei segnali AV: Intermark guida il mercato in questo momento strategico investendo con convinzione nella formazione tecnica per supportare i system integrator nella nuova sfida tecnologica.

**2004 – CONTROLLO UNIFICATO**
Intermark Sistemi si afferma come leader nell'automazione d'alto livello. Il focus è sulla centralizzazione della tecnologia in ambito Corporate e Governativo, trasformando la complessità dei sistemi analogici in interfacce utente semplificate.

**2008 – INTEGRAZIONE DELLA LUCE**
L'azienda intuisce che l'integrazione non può limitarsi all'AV ed entra nel mondo della building automation con i sistemi di controllo dell'illuminazione, portando l'efficienza energetica nei grandi progetti architettonici.
*Foto: Excelsior Hotel Gallia.*






**2026 – LA NUOVA ERA DIGITALE**
L'intelligenza artificiale entra ufficialmente nelle soluzioni distribuite: speaker tracking, cancellazione del rumore, coding assistito, reporting sull'utilizzo delle tecnologie AV. Intermark si evolve in un nuovo modello di engineering company che ridisegna il futuro degli spazi di lavoro intelligenti. *Foto: Intermark showroom Milano.*

**2023 – BEST OF BREED**
Intermark definisce la nuova strategia di posizionamento sul mercato Best of Breed (il meglio di tutto) concentrando lo sviluppo sui brand più innovativi, per definire i nuovi standard per l'integrazione AV-IT-UC.

**2020 – DALL'IBRIDO ALLA UC**
Durante l'emergenza globale, Intermark accelera l'adozione di soluzioni per il lavoro ibrido, ricentrando il focus sulla Unified Communications per garantire continuità operativa e sicurezza.

**2018 – SMART OFFICE**
Nasce l'era dell'ufficio intelligente, con soluzioni dedicate alla gestione efficiente degli spazi lavorativi, che Intermark affianca all'espansione del portafoglio prodotti, per unire multimedialità e building automation.



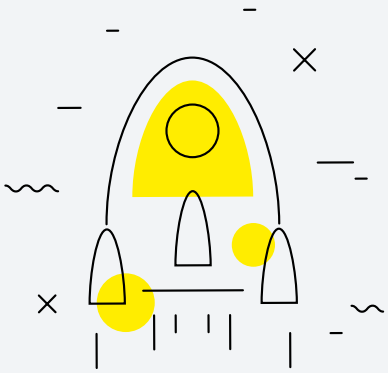
**2015 – GRANDI OPERE**
È l'anno dei grandi spazi pubblici e privati: dal corporate (Vodafone Village) all'entertainment (Expo 2015) al congressuale (Convention Center "La Nuvola"), l'azienda dimostra la capacità di supportare i system integrator in iniziative di rilevanza internazionale. *Foto: Sergio D'Afflitto / CC BY-SA 4.0; elaborazione luci: Intermark Sistemi.*

**▶ INTERMARK IN 3 CASE STUDY**

***Villa Grazioli*** *- La villa, una magnifica dimora storica del XVI secolo, oggi è un hotel 4 stelle e un rinomato centro congressi. Il progetto la proietta nel futuro senza tradirne la storia, attraverso videomapping architetturale, realtà virtuale e aumentata e storytelling immersivo.*

***CHG-MERIDIAN Italia S.p.A.*** *- Realtà internazionale di riferimento nel settore del leasing operativo. Il progetto si concentra sulla trasformazione degli spazi di lavoro in chiave flessibile, con ambienti dinamici e riconfigurabili, supportati da un sistema che consente il monitoraggio e la prenotazione da remoto di postazioni e sale riunioni.*

***Securesat*** *- Il SOC di Securesat è un hub tecnologico avanzato nel cuore di Milano, progettato per il monitoraggio della sicurezza. Per la sua realizzazione è stata sviluppata un'infrastruttura integrata basata su videowall, console operative e sistemi di gestione centralizzata dei dati, con tecnologie selezionate per affrontare contesti operativi ad alta complessità.*



*Sito internet di Kramer*
***kramerav.com***

# KRAMER

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI KRAMER?

*Kramer nasce oltre quarant'anni fa come piccolo produttore, inizialmente a conduzione familiare, specializzato in sistemi per la trasmissione e il trattamento dei segnali audio-video analogici.*
*Nel tempo, il nome Kramer è diventato sinonimo di soluzioni affidabili e intelligenti, progettate per risolvere problemi concreti senza mai perdere di vista l'attenzione al budget.*
*L'azienda si è affermata sul mercato grazie a un'elevata qualità costruttiva e a una cura particolarmente attenta dei rapporti con i clienti, considerati da sempre un elemento centrale della propria filosofia.*
*A questi valori storici si affianca oggi un approccio sempre più visionario al mondo audio-video, che ha portato Kramer ad ampliare il proprio raggio d'azione verso ambiti solo apparentemente lontani, come il video su IP e il mobilio tecnico specializzato, consolidando il proprio ruolo di riferimento nel settore.*

### ▶ KRAMER IN 3 PAROLE

***Dinamismo*** *- In Kramer il cambiamento è una costante: lo status quo viene messo in discussione, sia dal punto di vista tecnologico sia organizzativo. Il nostro software si chiama Panta Rhei, ed è espressione della visione di un'azienda in continua evoluzione.*

***Ingegno*** *- La tecnologia deve risolvere i problemi, non crearne di nuovi. I dispositivi Kramer sono al servizio dell'essere umano, senza eccezioni, garantendo accessibilità e inclusione. Le soluzioni intelligenti e creative sono da sempre parte del nostro DNA.*

***Empatia*** *- Per Kramer il cliente non è un semplice account, ma una persona. Le relazioni umane, dentro e fuori l'azienda, hanno un'importanza vitale e vengono coltivate con un coinvolgimento che supera la dimensione puramente professionale.*

**1983 - PROCESSORE VS-11EIII**
Arriva il primo processore Kramer combinato video-audio, capace di unire segnali in un unico sistema e aprire nuove prospettive per la gestione multimediale professionale.

**1981 - FONDAZIONE**
Nasce Kramer Electronics, guidata da Dr. Joseph Kramer, con l'obiettivo di rivoluzionare l'era del video, creando soluzioni innovative pensate per professionisti.

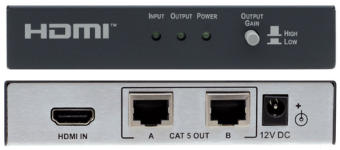


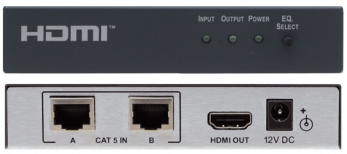

**1987 – SWITCHER VS-81 CON TECNOLOGIA V.I.S.**
La tecnologia Vertical Interval Switching e il circuito brevettato per il sync video aprono le porte di Kramer al mondo Broadcast Video, segnando un salto tecnologico cruciale.

**2023 - SERIE 3, LINEUP DI PRODOTTI PER LA GESTIONE DEL SEGNALE AUDIOVISIVO**
La Serie 3 porta prestazioni AV elevate e un'esperienza uniforme su tutti i prodotti, coprendo ogni esigenza di connettività e distribuzione multimediale.

**2025 - PANTA RHEI, PIATTAFORMA AV CLOUD**
Panta Rhei crea un ecosistema AV cloud centralizzato, gestendo l'intero ciclo di vita dei sistemi, dalla progettazione all'ottimizzazione fino all'esperienza finale dell'utente.

**2011 - EXTENDER HDMI SU TWISTED PAIR TP-551 / TP-552**
La tecnologia HDMI su twisted pair consente di estendere segnali ad alta definizione su grandi distanze, senza perdere qualità né affidabilità.




**2004 - APRE KRAMER ITALIA**
La strategia di espansione di Kramer tocca il nostro paese: l'obiettivo è quello di fornire un servizio sempre più puntuale e di qualità per un mercato in forte sviluppo come quello italiano.

**1996 – TRASMETTITORE TP100/ TP101**
I primi trasmettitori per Video Composito e Audio Stereo su twisted pair permettono di trasmettere segnali a lunga distanza senza compromessi di qualità.

**1990 - SWITCHER VS-801**
Con protocolli aperti e software per il controllo degli switcher, Kramer rende più facile l'integrazione e l'automazione dei sistemi AV professionali.

## KRAMER IN 3 CASE STUDY

***John Abbott College*** *- Il John Abbott College ha realizzato aule modulari all'avanguardia integrando soluzioni Kramer AV-over-IP. Il sistema consente gestione centralizzata di audio, video e controllo degli ambienti, migliorando flessibilità operativa, collaborazione e qualità dell'insegnamento.*

***Dude Perfect*** *- Per il suo HQ da 7.400 m², Dude Perfect (collettivo statunitense di intrattenimento sportivo e comedy) ha scelto un sistema AV-over-IP ZeeVee/Kramer con video 4K e audio multicanale, capace di garantire routing "any source to any screen", revisioni rapide e un workflow collaborativo scalabile.*

***Fidelity International*** *- Per le sale meeting dei nuovi uffici, Fidelity International (società globale di gestione di investimenti e asset management) ha adottato soluzioni AV Kramer/Ashton Bentley installabili rapidamente e facili da utilizzare. In questo modo tutti gli spazi sono stati resi operativi nell'arco di poche ore, senza richiedere staff AV dedicato né formazione specifica.*

# LG Electronics

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

L'evoluzione da produttore di display a fornitore di ecosistemi integrati, l'innovazione tecnologica e l'approccio consulenziale basato su partnership solide e di lungo periodo: così LG ha rafforzato la propria presenza nel mercato B2B, sviluppando soluzioni per ambienti professionali che spaziano dal corporate al retail, fino all'hospitality e agli spazi pubblici. Una visione che oggi guarda al futuro puntando su intelligenza artificiale, piattaforme software e nuovi modelli di comunicazione digitale.

lgbusiness.it




▶ Evoluzione, innovazione, progetti e prospettive future. Ecco le risposte da **Francesco Mammana, Sales Director Business Solutions di LG Electronics Italia**, alle nostre domande, che delineano il percorso dell'azienda nel mercato professionale e le direttrici di sviluppo per gli anni a venire.

### Quali sono state le grandi tappe sul piano dell'evoluzione aziendale?

Negli ultimi anni LG ha rafforzato in modo significativo la propria presenza nel mercato B2B, ampliando l'offerta di soluzioni professionali e sviluppando un ecosistema sempre più integrato. Oggi l'azienda non propone più solo display, ma **piattaforme** che combinano hardware, software e servizi per supportare le aziende nella comunicazione e nella gestione dei contenuti digitali.

Questo percorso si è sviluppato in stretto dialogo con partner e clienti, permettendo a LG di progettare soluzioni sempre più aderenti alle esigenze dei diversi settori applicativi, dal retail agli ambienti corporate, fino all'hospitality e agli spazi pubblici.

Un esempio concreto di questo approccio è lo sviluppo di soluzioni pensate per migliorare la **collaborazione negli ambienti di lavoro**: tra queste i display LED All-in-One di grande formato, come i modelli da 136 e 163 pollici pensati per le meeting room, i display in formato 21:9 che rendono le videoconferenze più immersive e naturali, e i display touch interattivi LG CreateBoard, utilizzati in ambito corporate ed education per favorire il lavoro di squadra e la condivisione dei contenuti.

A completare l'ecosistema si aggiungono piattaforme **software** come ConnectedCare, soluzione cloud che consente la gestione e il monitoraggio remoto dei display, permettendo alle aziende di controllare e integrare facilmente le soluzioni di digital signage all'interno di un unico ambiente tecnologico.

### Innovazione e sviluppo. Quali soluzioni hanno più impattato sulla storia dell'azienda?

L'innovazione rappresenta da sempre uno dei pilastri della strategia LG e si traduce nello sviluppo di tecnologie che migliorano l'esperienza visiva e ampliano le possibilità di utilizzo dei display negli ambienti professionali.

Negli ultimi anni l'azienda ha continuato a investire in soluzioni avanzate come LG MAGNIT, basata su **tecnologia Micro LED**, progettata per offrire una qualità d'immagine estremamente elevata e una grande flessibilità di installazione negli ambienti corporate e negli spazi pubblici. Allo stesso tempo, soluzioni come **OLED Transparent**

*Pagina web LG Electronics Information Display*

stanno aprendo nuove prospettive nel mondo del retail e dell'hospitality, permettendo di integrare contenuti digitali in modo innovativo e scenografico all'interno degli spazi.

Accanto a queste tecnologie, LG sta sviluppando nuove soluzioni orientate alla sostenibilità e all'efficienza energetica, come i display **e-Paper**, progettati per la comunicazione digitale con consumi estremamente ridotti.

### Ci raccontate un progetto di particolare valore che vede coinvolte le vostre tecnologie?

Un esempio particolarmente significativo è il progetto realizzato allo **stadio Riyadh Air Metropolitano di Madrid**, casa dell'Atlético Madrid. In questo contesto LG ha contribuito a trasformare l'esperienza dello stadio attraverso una spettacolare installazione di digital signage.

Il progetto include una ribbon board LED di **oltre 1.700 mq** che corre lungo l'anello superiore dell'impianto e consente di trasmettere immagini dinamiche, contenuti informativi e grafiche di gioco in tempo reale visibili da ogni settore dello stadio. La soluzione utilizza tecnologia Mesh LED, leggera e flessibile, che permette l'installazione anche su superfici curve mantenendo elevati livelli di luminosità e visibilità. Oltre a questa installazione scenografica, nello stadio sono stati integrati **oltre 3.000 mq** di display LG in diversi spazi – dagli ingressi alle aree hospitality e alla sala stampa – creando un ecosistema di comunicazione digitale capace di accompagnare i tifosi lungo tutta la loro esperienza all'interno della struttura.

### Quali sono stati gli elementi distintivi - valori, approccio al mercato o ai clienti - che si sono mantenuti costanti nel tempo?

Uno degli elementi distintivi dell'approccio LG è la grande attenzione alla costruzione di **partnership solide** con il canale, in particolare con system integrator e distributori. Queste collaborazioni sono fondamentali per portare sul mercato progetti complessi e soluzioni realmente integrate.

Allo stesso tempo l'azienda mantiene un approccio fortemente **tailor-made**, basato sull'analisi delle esigenze specifiche dei clienti finali. L'obiettivo è sviluppare soluzioni che non siano semplicemente tecnologicamente avanzate, ma che possano rispondere in modo concreto ai bisogni operativi delle organizzazioni. Questo approccio consulenziale consente di costruire relazioni di lungo periodo con clienti e partner e di sviluppare progetti capaci di generare valore nel tempo.

***Pagina LinkedIn di LG Electronics Information Display Italia***

### Quali sono i "progetti per il futuro"? Come sta investendo l'azienda per proiettarsi nel mercato di domani?

Guardando al futuro, LG sta investendo sempre di più nell'integrazione tra display, software e **intelligenza artificiale**, con l'obiettivo di sviluppare piattaforme e soluzioni sempre più intelligenti e personalizzabili. In particolare, l'azienda sta lavorando allo sviluppo di soluzioni software tailor made, supportate da tecnologie di AI e da agenti intelligenti che permettono di migliorare la gestione dei contenuti, l'analisi dei dati e l'interazione con gli utenti. Un altro ambito di grande interesse è quello del **retail media**, che sta trasformando i punti vendita in veri e propri ecosistemi digitali di comunicazione e marketing. In questo scenario continuerà a essere centrale l'approccio consulenziale e collaborativo di LG, che lavora insieme a clienti e partner per progettare soluzioni integrate e sviluppare nuovi modelli di valore per il mercato di domani. ■

*MILESTONES*

***2011, LG SuperSign*** *- Piattaforma software LG per la creazione, gestione e distribuzione dei contenuti su reti di digital signage.*

***2018, OLED Transparent*** *- Display OLED trasparente progettato per integrare contenuti digitali negli spazi fisici, ampliando le possibilità applicative del digital signage.*

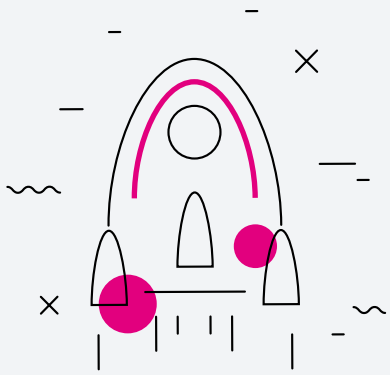
***2019, All-in-One LED*** *- Soluzione LED integrata con controller e componenti preconfigurati, progettata per semplificare installazione e utilizzo dei display di grande formato.*

***2020, LG MAGNIT Micro LED*** *- Linea di display Micro LED che offre elevata qualità d'immagine, contrasto avanzato e configurazioni modulari per installazioni su larga scala.*

***2026, E-Paper Display*** *- Display progettato per la comunicazione visiva con consumi energetici estremamente ridotti.*




*Due immagini dello stand LG in diverse edizioni di ISE.*



*Sito internet ufficiale di Livesignage*
***livesignage.it***

# LIVESIGNAGE

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI LIVESIGNAGE?

*Livesignage nasce come piattaforma cloud per la gestione e la distribuzione dei contenuti di digital signage, con l'obiettivo di offrire uno strumento semplice e affidabile per valorizzare qualsiasi display professionale, in qualunque contesto, rendendolo parte di una comunicazione efficace. Fin dall'inizio adotta un approccio che supera la logica del loop video, integrando dati automatici in template progettati con grande cura per il design e l'efficacia visiva.*
*Nel tempo la piattaforma evolve combinando solidità tecnologica e design dell'esperienza, diventando un ambiente configurabile e personalizzabile senza sviluppo custom. La struttura modulare integra app per CMS, gestione code, fuoriporta e soluzioni verticali, mentre il supporto nativo al mobile amplia le possibilità narrative oltre il puro signage. Oggi Livesignage può orchestrare scenari complessi che sincronizzano display, luci e sound in risposta a input fisici o ambientali. Accanto alla tecnologia, l'azienda porta in ogni progetto creatività, passione e un forte investimento in consulenza e formazione. Livesignage è compatibile con i principali brand hardware, e si rivolge a system integrator e aziende che richiedono soluzioni scalabili, professionali e al tempo stesso semplici da governare.*

### ▶ LIVESIGNAGE IN TRE PAROLE

***Automazione*** *- In Livesignage i contenuti non vengono solo programmati: si aggiornano da soli. Dati in tempo reale, integrazioni, sensori e IoT alimentano template che si adattano automaticamente, mantenendo la comunicazione sempre attuale e coerente.*

***Creatività*** *- La piattaforma nasce dal design. Template curati, layout dinamici e strumenti modulari permettono di costruire esperienze visive che uniscono estetica e funzione, senza richiedere sviluppo custom.*

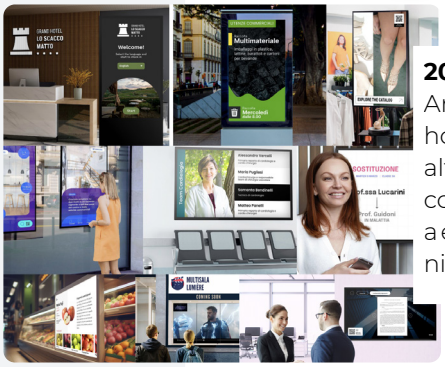
***Passione*** *- Ogni progetto è seguito con coinvolgimento reale: consulenza, formazione e supporto continuo. La passione del team si traduce in attenzione al dettaglio e nella volontà di far funzionare bene ogni installazione.*

### 2017 - NASCE LIVESIGNAGE

Nascita ufficiale di Livesignage: una piattaforma che introduce contenuti dinamici, integrazione dati e template dal design attrattivo, portando il digital signage verso una comunicazione più evoluta ed efficace.

### 2011 - CUSTOM OS & HARDWARE EXPERTISE

Il team che darà vita a Livesignage già dal 2011 sviluppa competenze avanzate su sistemi operativi custom e display professionali, realizzando installazioni nei settori bancario, turistico e in contesti con esigenze tecniche specifiche.



### 2019 - VERTICALIZZAZIONI

Arrivano le prime verticalizzazioni: hospitality, real estate, cinema, healthcare, food&beverage e turismo, con soluzioni pensate per rispondere a esigenze concrete e modelli comunicativi specifici del settore.

**2024 - VITTORIA AI DIGITAL SIGNAGE AWARDS E RICONOSCIMENTI INTERNAZIONALI**

Vinciamo ai DSA come miglior azienda al mondo ed entriamo tra i 26 software principali del Digital Signage Compass. Siamo citati come "Rising Star" e "Disruptor" nelle più autorevoli pubblicazioni di digital signage di Invidis.




**2025 - INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Inizia la crescita globale: stringiamo partnership, attiviamo progetti in Islanda, Stati Uniti e Malesia e avviamo rapporti con system integrator esteri, costruendo le basi di una presenza internazionale strutturata.



**2023 - PHYGITAL: SENSORISTICA & IOT**

Livesignage integra sensori, IoT e input fisici, creando esperienze phygital reattive e immersive. Entra nel mercato AVpro ampliando competenze, applicazioni e possibilità nei contesti professionali più complessi.

**2021 – SPECIALIZZAZIONI E APP**

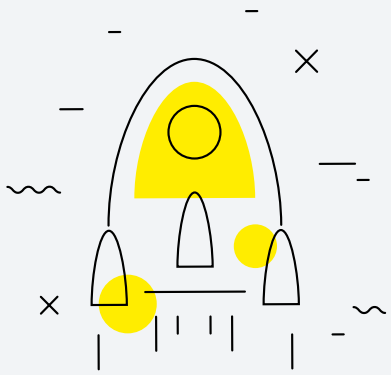
La piattaforma cresce con app integrate e specializzazioni: eliminacode, fuoriporta, soluzioni turistiche, chioschi touch ed e-commerce mobile, rendendo Livesignage un ecosistema modulare e altamente flessibile.

**▶ LIVESIGNAGE IN 3 CASE STUDY**

***Movyon*** *- Nel 2024 abbiamo ridato vita all'Experience Center di Movyon SpA, società tecnologica del gruppo Autostrade per l'Italia. Grazie all'adozione di Livesignage l'azienda è riuscita a gestire con facilità la sincronizzazione di contenuti, luci, audio e sensori, permettendo di controllare l'intero ambiente da un'unica interfaccia e semplificando scenari immersivi complessi che prima del nostro intervento la società non riusciva a gestire.*

***Estra*** *- Per Estra SpA, una delle principali multiutility italiane, abbiamo realizzato il sistema di eliminacode installato in oltre 120 store sul territorio nazionale. Livesignage coordina totem, monitor e chiamate in tempo reale, offrendo un'esperienza più ordinata, intuitiva e coerente per ogni filiale.*

***Fondazione Andrea Bocelli*** *- Livesignage trasforma gli spazi della sede di Firenze della Fondazione Andrea Bocelli in un percorso immersivo che reagisce ai visitatori grazie a sensori, luci e suoni sincronizzati. Ogni ambiente racconta una storia diversa, unendo tecnologia ed emozione per valorizzare la missione della Fondazione.*



*www.longwave.it*
*UC & Audio-Video Integration*

# LONGWAVE

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI LONGWAVE?**

*Nata nel 2001 come system integrator focalizzato sulle infrastrutture IT e AV, Longwave ha progressivamente rafforzato il proprio ruolo consulenziale, evolvendo fino a diventare un* ***Digital Advisor*** *capace di governare ambienti tecnologici complessi.*
*La crescita si è sviluppata in parallelo con i cambiamenti del mercato, ampliando il perimetro operativo dell'azienda: dalla standardizzazione delle connessioni digitali alla collaboration wireless, fino al cloud e all'integrazione dell'AI nei sistemi AV, con un presidio costante in ambito Cybersecurity e competenze che oggi coprono Collaboration & AV Integration, Networking, Data Center & Cloud e Software Development.*
*L'ingresso nel Gruppo* ***Zucchetti*** *nel 2014 e la fusione con Lantech nel 2018 hanno ampliato competenze e scala operativa, mantenendo però costante l'approccio concreto: semplificare la complessità tecnologica attraverso studi di fattibilità sui mercati verticali, progettazione su misura, team organizzati per competenze specialistiche e gestione continuativa delle infrastrutture.*

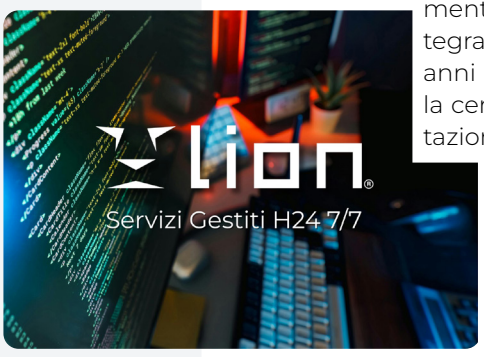
**▶ LONGWAVE IN 3 PAROLE**

***Integrazione*** *- Longwave progetta e implementa soluzioni e servizi tecnologici innovativi, sicuri e performanti negli ambiti Collaboration & Audio Video Integration, Cybersecurity, Networking, Data Center & Cloud e Sviluppo Software.*

***Esperienza -*** *A partire da un'analisi puntuale delle esigenze, Longwave progetta ambienti digitali sicuri che integrano tecnologie Audio Video, strategie organizzative e modelli di lavoro evoluti, con un approccio centrato sull'esperienza e sul benessere delle persone.*

***Managed Services*** *- Con la suite di servizi gestiti LION®, Longwave assicura un monitoraggio in tempo reale e presidio H24 e 7/7 dell'intera infrastruttura IT, garantendo controllo costante, prevenzione delle criticità e continuità operativa in massima sicurezza.*

**2001 – NASCE LONGWAVE**
Fondata a Reggio Emilia e Bologna, l'azienda avvia il proprio percorso come system integrator, ponendo le basi delle competenze che guideranno la crescita negli anni successivi.




**2005 – LION® SERVIZI GESTITI**
Nasce LION® Managed Services, suite di servizi gestiti H24 e 7/7, mentre si diffondono le prime integrazioni AV su reti digitali. Due anni dopo, Longwave consegue la certificazione ISO 9001 e l'abilitazione SOA.

**2025 – WE ARE LONGWAVE**
Nasce la nuova Longwave. Inizia una nuova era: un'identità moderna e dinamica, la naturale evoluzione di un'azienda che si consolida.



**2020 – METIS SOLUTIONS ENTRA IN LONGWAVE**
Longwave acquisisce Metis Solutions, specializzata in soluzioni data center e cloud, e ottiene le certificazioni UNI EN ISO 20000-1 e 27001, rafforzando la gestione strutturata e sicura dei servizi IT.

longwave 25 ZUCCHETTI
2026 - 25 YEARS OF DIGITAL ADVISORY

**2018 – NASCE LANTECH LONGWAVE**
Dalla fusione tra due system integrator complementari nasce Lantech Longwave, che integra competenze IT e AV e amplia proposition e mercati di riferimento.

**2017 – PARTE LA CISCO ACADEMY**
Longwave avvia la propria Cisco Academy, investendo nella formazione tecnica e nell'inserimento di giovani talenti all'interno dell'organizzazione.

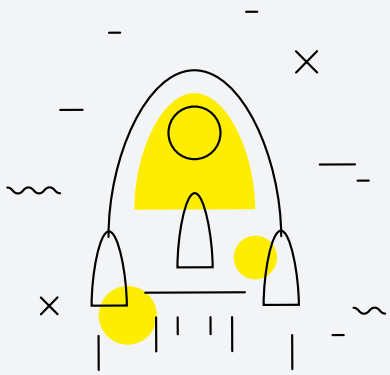
**2014 – INGRESSO IN ZUCCHETTI**
Longwave entra nel Gruppo Zucchetti. L'anno successivo amplia le competenze software acquisendo Frametech, azienda specializzata in soluzioni per contact center.




**2013 – LONGWAVE ENTRA NEL SETTORE SANITARIO E SI ESPANDE ALL'ESTERO**
Nasce Live Surgery dedicata all'esternalizzazione delle sale operatorie e viene fondata LS International, hub internazionale in Svizzera.

**▶ CASE STUDY | BOLOGNA BUSINESS SCHOOL**

*Bologna Business School, Scuola Internazionale dell'Università di Bologna, ha **rinnovato aule e auditorium** per garantire un'esperienza didattica di alta qualità sia in presenza sia da remoto, per studenti e partecipanti esterni.*
*Per farlo ha adottato un'infrastruttura Audio Video basata su tecnologia **AV over IP**, con endpoint **BYOA** (Bring Your Own Application) ad alte prestazioni, distribuzione dei contenuti su display e LED wall, con un livello di automazione avanzato integrato con la **domotica**. Il progetto include anche ambienti dedicati come **sala di regia** e **teatro di posa**. Il risultato è una soluzione flessibile e scalabile, con elevata interoperabilità tra sistemi, maggiore efficienza operativa e una user experience uniforme e ottimizzata. **Lezioni** ed eventi sono ora più interattivi, **coinvolgenti** e facilmente gestibili per tutti i partecipanti.*



*Sito internet di MAXHUB*
***maxhub.com/eu***

# MAXHUB

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI MAXHUB?**

*Fin dalla sua nascita, MAXHUB ha costruito la propria identità sulla ricerca di soluzioni che semplificano la collaborazione e migliorano l'esperienza nelle sale riunioni. L'arrivo in Europa segna l'avvio di un percorso di crescita costante, sostenuto da investimenti in ricerca, dall'espansione della rete di partner e dal progressivo ampliamento del portafoglio prodotti: commercial display, tecnologie LED, sistemi Microsoft Teams Rooms e soluzioni per la gestione e controllo degli ambienti. La definizione ufficiale del brand consolida una visione chiara e ambiziosa, orientata alla creazione di un ecosistema integrato capace di rispondere alle nuove esigenze del lavoro moderno.*
*La collaborazione strategica con Microsoft rappresenta un momento di svolta e accelera lo sviluppo di dispositivi interoperabili e facili da implementare. Il lancio della nuova generazione di display interattivi XBoard introduce funzioni intelligenti e prestazioni avanzate, elevando la qualità dell'esperienza utente. L'arrivo della serie XBars completa in modo decisivo l'offerta MAXHUB, rafforzando il ruolo del brand come player tecnologico in grado di fornire una soluzione end-to-end e una presenza sempre più radicata sul territorio europeo.*

**▶ MAXHUB IN 3 PAROLE**

***Innovazione*** *- MAXHUB sviluppa soluzioni che anticipano le esigenze del mercato, combinando tecnologia avanzata e semplicità d'uso. L'obiettivo è migliorare la collaborazione in ogni ambiente professionale, rendendo le riunioni più efficaci e fluide grazie a dispositivi intelligenti, integrazioni cloud e un approccio costante allo sviluppo di nuove funzionalità.*

***Soluzione*** *- Un unico brand che offre una soluzione completa per allestire l'intera sala meeting: commercial display, LED, IFP, videobarre, prodotti certificati Microsoft Teams e strumenti per la gestione delle riunioni e dei prodotti. L'interoperabilità dell'ecosistema MAXHUB garantisce uniformità, scalabilità, continuità operativa e una user experience coerente, semplificando il lavoro degli integratori e migliorando in modo significativo quello dell'utente finale.*

***Presenza sul territorio*** *- Il team europeo, con professionisti dedicati in Italia che conoscono lingua, mercato e dinamiche locali, assicura un supporto diretto, tempestivo e personalizzato. Questa presenza radicata rafforza la relazione con distributori, rivenditori e integratori, offrendo sicurezza operativa, consulenza qualificata, formazione continua e un accompagnamento concreto in tutte le fasi del progetto.*

**2017 - NASCE IL BRAND MAXHUB**
MAXHUB nasce come brand del gruppo CVTE dedicato alle soluzioni per la collaborazione e le sale meeting. La presentazione ufficiale del brand segna l'inizio di un percorso di crescita che porterà MAXHUB a definirsi come produttore di soluzioni per sale riunioni.

**2019 - MAXHUB ARRIVA IN EUROPA**
Il brand approda nel mercato europeo con l'obiettivo di portare un nuovo modello di collaborazione. Inizia a costruire una rete di partner e distributori, introducendo le prime soluzioni dedicate alle sale riunioni e avviando un percorso di espansione.

**2025 - LANCIO DELLA SERIE XBARS**
La serie XBars completa l'ecosistema MAXHUB con soluzioni all-in-one per sale riunioni di ogni dimensione, integrando audio, video e AI. Il lancio rafforza l'offerta MTR e supporta partner e integratori nella creazione di meeting room moderne ed efficienti.




MAXHUB

**2024 - LANCIO IFP XBOARD V7 IN ITALIA**
La nuova generazione di display interattivi consolida la presenza di MAXHUB nel segmento corporate. La IFP XBoard V7 introduce funzioni avanzate per la collaborazione, un'esperienza di scrittura migliorata, prestazioni elevate e una gamma di strumenti pensati per le aziende.




**2023 - PARTNERSHIP CON MICROSOFT**
Viene annunciata una partnership strategica con Microsoft, che rafforza la presenza di MAXHUB nell'ecosistema Microsoft Teams Rooms. Questo passaggio contribuisce a consolidare il posizionamento internazionale del brand nel segmento della videoconferenza professionale.



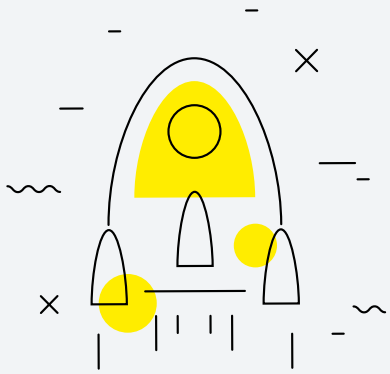

**2022 - LANCIO IN ITALIA**
Il brand entra ufficialmente nel mercato italiano con una proposta strutturata per le aziende. Si sviluppa rapidamente una rete di partner locali, integratori e rivenditori qualificati, che contribuisce a diffondere il marchio e le prime installazioni sul territorio.

**▶ MAXHUB IN 3 PRODOTTI**

***Raptor V3*** *- La nuova generazione di LED All-in-One combina design ultrasottile, elevata luminosità e un'installazione sorprendentemente rapida. Pensato per boardroom, showroom e spazi corporate, offre un impatto visivo che valorizza ogni ambiente e una gestione estremamente intuitiva.*

***IFP XBoard V7*** *- Il display interattivo di ultima generazione progettato per rendere ogni riunione più efficace e intuitiva. Intelligenza avanzata, scrittura naturale, strumenti di collaborazione integrati e un'esperienza d'uso estremamente fluida lo rendono un punto di riferimento per le sale riunioni moderne.*

***Serie XBars*** *- La famiglia di barre audio-video MAXHUB offre soluzioni adatte a sale di qualsiasi dimensione, con audio cristallino, video nitido e integrazione nativa con Microsoft Teams Rooms. Un elemento chiave dell'ecosistema MAXHUB, progettato per semplificare la videoconferenza e migliorare la qualità delle comunicazioni.*



# NEO TECH

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

*LinkedIn del CEO* ***Walter Farioli***

*Sito internet di Neo Tech* ***neotechsrl.com***

*Instagram di Neo Tech* ***@neotechsrl***

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI NEO TECH?

*Neo Tech, laboratorio milanese specializzato negli allestimenti multimediali interattivi, nasce nel 2004 con l'identità distintiva della "bottega tecnologica": un approccio fondato su cura artigianale, integrazione su misura e attenzione alla narrazione.*
*Tra il 2010 e il 2025, il mercato audio-video ha vissuto una metamorfosi radicale, passando da proiezioni stand-alone a complessi ecosistemi su rete IP.*
*Oggi, l'innovazione si esprime attraverso risoluzioni 4K/8K, LED wall, tracking system e contenuti dinamici gestiti via CMS.*
*In ambito museale, l'AV non è più un semplice supporto, ma parte integrante dell'allestimento: scenografie digitali, audio immersivo e video mapping creano esperienze multi-utente accessibili e affidabili H24.*
*Questa complessità richiede competenze trasversali, dall'IT alla UX, e un coordinamento sinergico con l'architettura e la conservazione.*
*Neo Tech interpreta tale evoluzione unendo precisione esecutiva e visione ingegneristica, trasformando tecnologia e contenuti in esperienze culturali robuste, replicabili e capaci di emozionare nel tempo.*

### ▶ NEO TECH IN 3 PAROLE

***Competenza*** *- L'esperienza di Neo Tech fonde perizia tecnica e progettazione integrata per sistemi affidabili e su misura. Ogni intervento valorizza l'identità storica e il percorso narrativo degli spazi culturali con rigore e sensibilità estetica.*

***Flessibilità*** *- La capacità di adattamento ai vincoli strutturali e alle visioni curatoriali si traduce in soluzioni tecnologiche e metodi operativi agili. L'approccio garantisce qualità e continuità, armonizzando l'innovazione con le specifiche esigenze del sito.*

***Evoluzione -*** *Dalla cura artigianale ai sistemi complessi, l'approccio trasforma il dialogo tra tecnologia e spazio in un ecosistema organico. Nascono così esperienze immersive e robuste, progettate per durare nel tempo.*

**2018 – LADRO DI FELICITÀ**
Neo Tech firma l'allestimento di "Ladro di felicità", la mostra di Oliviero Toscani a Palazzo Ducale (Genova). Oltre 150 opere tra foto e video celebrano 70 anni di crociere e il piacere della scoperta.



**2018 - PROGETTI D'ACQUA**
Sedici progetti di Renzo Piano celebrano il legame tra architettura e acqua. La messa in scena di Studio Azzurro crea un viaggio immersivo tra visioni e suoni nelle opere del celebre architetto.





**2025 – TRA ARTE E SCIENZA**
Mostra su M.C. Escher al MUDEC di Milano: 90 opere e pezzi islamici indagano le fonti d'ispirazione e l'evoluzione dell'artista, svelando il legame profondo tra incisioni, forme e logica matematica.



**2025 – RITRATTI SENZA TEMPO**
Alla Pinacoteca di Como, una stanza immersiva anima il dialogo tra sei icone della cultura. Nello spazio Campo Quadro, l'interattività invita a scoprire i legami nella collezione di Paolo Giovio.

**2023 – FORME E COLORI**
Mostra itinerante del Ministero della Cultura: opere e installazioni multimediali celebrano il linguaggio visivo come patrimonio condiviso, valorizzando creatività e dialogo tra i territori italiani.

**2019 – LIVING ROCKS**
Installazione immersiva degli artisti australiani James Darling e Lesley Forwood alla 58ª Biennale di Venezia. Un'opera di Land Art che trasforma lo spazio in un'esperienza sensoriale tra natura e arte figurativa.

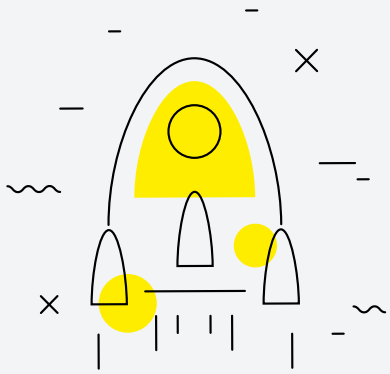
Neo Tech
Allestimento Audio Video

## ▶ NEO TECH IN 3 PROGETTI

***Mediterranea*** *- Il percorso espositivo restituisce il Mediterraneo come vitale spazio di incontro tra storia e miti millenari. Attraverso allestimenti multimediali e installazioni immersive, il pubblico esplora il Grande Mare grazie a immagini satellitari inedite e a un dialogo costante tra opere d'arte e reperti archeologici, rendendo tangibile la complessità di questo bacino.*

***Cartier e il mito*** *- La mostra indaga il legame profondo tra arte contemporanea e classicità. Il linguaggio visionario di Cartier rilegge il mito romano attraverso forme e simboli senza tempo, enfatizzati da installazioni sensoriali che creano un ponte tra il design moderno e l'eredità storica.*

***Il mondo di Igor Savitsky*** *- Il progetto rinnova lo spazio espositivo integrando pittura e archeologia. Allestimenti avanzati evidenziano il ruolo di Savitsky nella tutela del Mar d'Aral, trasformando la storia in un'esperienza narrativa.*



*Pagina del sito di Panasonic dedicata al nuovo brand di servizi **Mevix** - Panasonic Projector & Display.*

# PANASONIC
## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

### COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI PANASONIC?

*Nel corso di quasi cinque decenni, Panasonic Projector & Display Corporation si è evoluta attorno a una visione chiara: trasformare il modo in cui il mondo vive e percepisce le immagini. Fin dalle prime tappe di sviluppo dei sistemi di proiezione, dei display professionali e degli schermi LED, la nostra identità si è definita attraverso l'innovazione tecnologica, l'affidabilità e una profonda comprensione delle esigenze dei mercati globali. Con circa 10 milioni di proiettori venduti e una storia di soluzioni pionieristiche — dalle sorgenti luminose a stato solido (laser e LED) alle ottiche a focale ultra-corta, fino alle tecnologie 4K+ — siamo cresciuti insieme ai nostri partner, dando vita a esperienze visive capaci di ispirare e connettere persone in tutto il mondo. Nel 2025, il lancio del nuovo brand MEVIX ha segnato un passo deciso in avanti, incarnando il nostro impegno nel creare esperienze memorabili e nel guidare la trasformazione nei settori dei media, dell'intrattenimento e dell'espressione visiva. Oggi l'Azienda continua a essere guidata dallo stesso spirito: contribuire all'evoluzione dell'industria AV e creare immagini capaci di illuminare il mondo.*

### ▶ PANASONIC IN TRE PAROLE

***Innovazione*** *- Forti di quasi 50 anni di esperienza, continuiamo ad ampliare i confini della tecnologia visiva. Dai sistemi di proiezione pionieristici ai display 4K avanzati e agli schermi LED, l'innovazione è il fondamento che ci consente di offrire soluzioni immersive, affidabili e pronte per le esigenze future.*

***Affidabilità*** *- I nostri prodotti sono progettati per operare 24/7, nel rispetto di rigorosi standard di qualità e con la fiducia dei professionisti a livello globale. Questo approccio garantisce un funzionamento continuo negli ambienti mission-critical, dagli spazi per l'intrattenimento a quelli corporate e formativi.*

***Co-evoluzione*** *- Cresciamo insieme ai nostri clienti, costruendo relazioni di lungo periodo basate su collaborazione, qualità del servizio e obiettivi condivisi. Grazie a una profonda comprensione delle esigenze locali e di settore, co-progettiamo esperienze visive capaci di coinvolgere il pubblico e generare valore.*

**2007 – IL DISPLAY PIÙ GRANDE AL MONDO**
Lancio del display da 103", all'epoca il più grande schermo al plasma al mondo.

**1977 - PRIMO PROIETTORE PANASONIC**
Lancio del primo proiettore Panasonic, il TH-6000, basato su tecnologia CRT.




**2012 – PRIMO PROIETTORE 3 DLP DA 20.000 LUMEN**
Lancio del primo proiettore Panasonic 3 DLP da 20.000 lumen, che alza l'asticella tecnologica e rende possibile il primo projection mapping 3D su larga scala ai Giochi Olimpici di Londra.

**2025 – NASCITA DI MEVIX**
Lancio di MEVIX, nuovo brand di servizi Panasonic per proiettori, display e soluzioni visive integrate, che segna l'inizio di una nuova fase orientata all'innovazione e alle esperienze trasformative.

**2026 – PRIMO PROIETTORE RGB LASER 1DLP**
Lancio del primo proiettore Panasonic RGB Laser 1DLP, modello PT-HTQ20, con tecnologia Vivid Prime, che offre una qualità d'immagine e prestazioni cromatiche senza precedenti.

VIVID PRIME

Panasonic



**2024 – GUINNESS WORLD RECORD**
Guinness World Record per il più grande projection mapping architettonico permanente al mondo, realizzato sul Tokyo Metropolitan Government Building con 40 proiettori Panasonic ad alta luminosità.

**2019 – PT-RQ50, IL PROIETTORE DA 50.000 LUMEN**
Introduzione del PT-RQ50, il più potente proiettore Panasonic 3-Chip DLP da 50.000 lumen, capace di offrire livelli di luminosità senza precedenti e un impatto visivo 4K pensato per i palcoscenici più grandi al mondo.



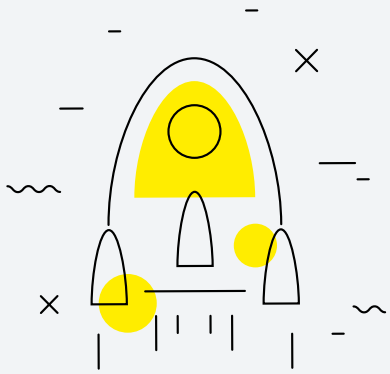
**2017 – PRIMO PROIETTORE 3-CHIP DLP FILTERLESS**
Lancio del primo proiettore 3-Chip DLP senza filtri, che definisce un nuovo punto di riferimento nella proiezione ad alta luminosità e bassa manutenzione.

## ▶ PANASONIC IN 3 CASE STUDY

***Cercle Odyssey, Tour di concerti immersivi a 360°*** *- I proiettori Panasonic 4K DLP a 3 chip, modelli PT-RQ50K e RQ35K, hanno reso possibile un projection mapping a 360° su una superficie di 2.300 m², sincronizzato con la musica dal vivo, in un tour che ha toccato Città del Messico, Los Angeles e Parigi.*

***Ephesus Experience Museum*** *- 123 proiettori laser DLP Panasonic danno vita a proiezioni a 360° su pareti, pavimenti e su uno schermo perforato di 750 m², immergendo i visitatori in una ricostruzione realistica dell'antica Efeso.*

***Casa Batlló, Refik Anadol "Living Architecture"*** *- Utilizzando proiettori laser PT-RQ50K da 50.000 lumen, Panasonic ha realizzato uno spettacolare mapping sulla facciata iconica di Casa Batlló di Gaudí, trasformandone i volumi in una tela viva di luce e colore.*



*Sito internet*
*di Philips Professional Displays*
***ppds.com/it-it***

# PHILIPS
## PROFESSIONAL DISPLAYS
## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI PHILIPS PROFESSIONAL DISPLAYS?**

*Con la sua storia di eccezionale innovazione tecnica, Philips è da sempre riconosciuto come leader mondiale nel settore della tecnologia dei display, dell'elaborazione delle immagini, della connettività Smart e del controllo intelligente da remoto. Una combinazione unica di conoscenze e abilità che ha permesso di intraprendere nuove strade, di sviluppare e influenzare i settori dell'Hospitality TV, del Digital Signage e dei videowall, e di dare a Philips Professional Displays l'opportunità di essere protagonista in ognuno di essi.*
*Grazie alla straordinaria esperienza in ambito one-to-one, Philips continua a presentare nuove soluzioni display progettate per un'operatività 24/7 e caratterizzate da un eccellente connubio tra luminosità, contrasto e riproduzione dei colori. Dalle tecnologie a basso consumo, alla ricerca continua della qualità delle immagini, oggi le strategie del brand sono sempre più integrate con l'evoluzione dei trend e delle specificità del mercato AV Professionale.*

**▶ IL BRAND PHILIPS IN 3 PAROLE**

***Retaggio*** *- Philips è stata la prima azienda a lanciare sul mercato una soluzione videowall, a offrire in Europa schermi 16:9 con pannello piatto e a integrare il sistema operativo Android sui display professionali.*

***Innovazione*** *– La ricerca e lo sviluppo continuo sono essenziali per Philips Professional Displays. I nostri team collaborano insieme per offrire sempre prodotti dotati di sistemi eccellenti, validi per i diversi verticali di mercato.*

***Valore*** *– Esperienza e competenza definiscono il nostro ruolo come quello di partner, piuttosto che di semplice fornitore. L'obiettivo è quello di offrire ai clienti e al mercato tecnologie e soluzioni che contano.*

**2016-2018 – ANDROID**
Android diventa la piattaforma tecnologica di riferimento delle soluzioni display Philips, sia per la gamma TV professionali che per quella signage con l'integrazione on board del SoC.

**2014-2018 – CMND**
Philips lancia il primo sistema di gestione da remoto, poi potenziato come piattaforma per l'aggiornamento, il controllo e la creazione dei contenuti su TV professionali e display signage.




**2019-2020 – MEDIASUITE TV**
Si completa a ISE 2020 il lancio della serie TV MediaSuite, la sola a offrire in un'unica soluzione il Cast integrato, Netflix "pronto all'uso" e la possibilità di aggiornare la versione di Android.



**2025-2026 – LEDWALL PIEGHEVOLE**
Da prototipo a prodotto finito, a ISE 2026 è il ledwall COB all-in-one da 135" pieghevole a catturare la scena: pronto all'uso, con carrello integrato, consumi ridotti e SoC Android a bordo.

**PHILIPS**
Professional Displays

**2024-2025 – GAMMA dvLED**
Nelle due recenti edizioni di ISE, Philips ha mostrato in sequenza gli sviluppi e le innovazioni di una gamma display LED sempre più completa, con soluzioni indoor, outdoor e all-in-one.

**2023 – EPAPER**
A ISE 2023, Philips presenta il primo display ePaper da 25" a colori, che segna l'ingresso sul mercato della comunicazione statica, delle soluzioni di segnaletica digitale a consumo ridotto o zero.



**2022-2023 – WAVE**
A ISE 2022, Philips introduce sul mercato Wave, una piattaforma di gestione in cloud che consente il controllo da remoto di un'intera rete di display professionali dotati di SoC Android.

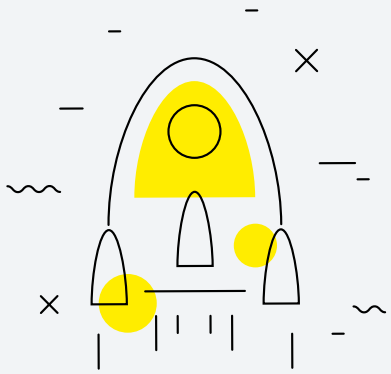
**2022 – VIDEOWALL**
Torna l'innovazione nel settore videowall con la serie 6005X presentata a ISE 2022. Un modello pressoché unico per il mercato, nel formato da 65" con risoluzione 4K nativa sul pannello.

**▶ PHILIPS PROFESSIONAL DISPLAYS IN 3 CASE STUDY**

***Oracle Red Bull Racing*** *– Uno dei progetti Philips per il Campus Tecnologico di Milton Keynes, dedicato agli spazi MK-7 di Oracle Red Bull Racing, con un ledwall da 46 metri di base che diventa il backdrop immersivo della prestigiosa location realizzata per ospitare gli eventi del team di Formula 1.*

***ITAS Mutua*** *– Tecnologie e sistemi di integrazione AV per la sede di ITAS Mutua e per il nuovo ITAS Forum a Trento. Un progetto orientato alla creazione di aree funzionali e più sostenibili, in grado di offrire ambienti di lavoro di qualità e spazi polivalenti per eventi e attività istituzionali.*

***FC Barcellona*** *– In attesa del completamento delle soluzioni display Philips per il nuovo stadio Spotify Camp Nou del Barcellona, il Club ha scelto di installare dei ledwall outdoor da 6 metri x 3 per il Camp Tito Vilanova, sede dell'accademia e delle sedute di allenamento della prima squadra.*



*Sito internet di Prase*
***prase.it***

# PRASE

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI PRASE?**

*Prase è il distributore italiano a valore aggiunto di prodotti professionali per sistemi audio, video, lighting e controllo, con oltre trent'anni di attività. Fondata nel 1993 da Alberto ed Ennio Prase, nasce dal know-how nella progettazione e installazione di impianti audio professionali. Si è evoluta nel tempo affiancando alla distribuzione un forte supporto, progettuale e formativo per i suoi clienti e collaboratori. La sede di Noventa di Piave include auditorium, showroom, area live e spazi per training e demo. Il valore aggiunto di Prase è da sempre il suo team di eccellenza, dove la passione per la tecnologia si traduce in supporto alla progettazione, formazione tecnica e assistenza costanti. Il risultato è una soluzione professionale che risponde perfettamente alle specifiche esigenze dei suoi clienti. Dal 2019 Prase fa parte di Midwich Group, il più grande gruppo mondiale del settore audio-video, un network globale di esperti locali con la passione per la tecnologia.*

**▶ PRASE IN TRE PAROLE**

***Valore aggiunto*** *- Prase è più di un distributore, fa quei passi in più per dare valore aggiunto alle tecnologie e soluzioni che propone in ogni fase: dal pre-sales, al customer care, passando per tutti i passaggi intermedi, le persone di Prase e le loro competenze aiutano clienti e partner a rinnovarsi, crescere e sbloccare il loro potenziale.*

***Visione*** *- Prase porta sul mercato soluzioni innovative, efficaci e sostenibili, con la lungimiranza di scegliere i partner giusti per farlo al meglio.*

***Costanza*** *- L'evoluzione e la trasformazione di Prase negli ultimi anni esprimono la volontà di continuare a garantire lo stesso livello di affidabilità e valore che da sempre contraddistingue l'azienda come uno dei principali player del settore in Italia.*

**2009 - NASCE SIEC**
Ennio Prase è tra i fondatori di SIEC, l'Associazione Italiana che riunisce le aziende e gli operatori nell'ambito del mercato dell'Integrazione di Sistemi Audio Video e Controllo Professionale.

**1993 - NASCE PRASE ENGINEERING**
Alberto ed Ennio Prase iniziano l'attività di system integrator dopo anni di esperienza nell'installazione di impianti audio, evolvendo poi verso la distribuzione con i primi brand internazionali.



**2007 - LA PRIMA PARTECIPAZIONE A ISE**
Prase debutta a ISE con il brand In-Out. Negli anni la fiera diventa centrale e, dal 2012, l'azienda espone con uno stand proprio a marchio Prase.

**2026 - NUOVA GOVERNANCE**
Ad aprile Christian Pieretto assume il ruolo di Managing Director. Ennio Prase continua il suo percorso in Midwich Group nel ruolo strategico di Business Development.



**2023 - 30 ANNI DI PRASE**
Prase celebra i 30 anni dell'azienda e avvia una progressiva evoluzione organizzativa. Q-Sys entra nel portfolio Prase, importante passo strategico in ambito system.



**2020 - BEST DISTRIBUTOR OF THE YEAR**
Nel 2020 Prase viene nominata miglior distributore AV a livello globale agli Inavation Awards, riconoscimento internazionale assegnato ogni anno in occasione di ISE.

**2019 - INGRESSO IN MIDWICH GROUP**
Prase entra in Midwich Group, il più grande gruppo mondiale del settore AV, e solidifica il valore aggiunto dell'azienda. Lo stesso anno Prase entra nel mondo LED.

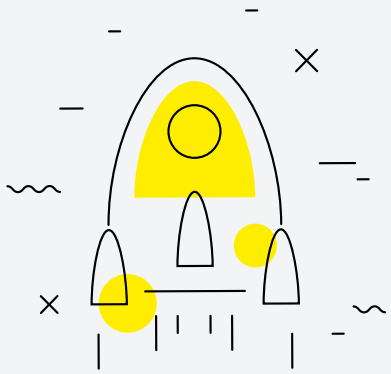
**2014-2015 - DISTRIBUZIONE SHURE E INGRESSO NEL VIDEO**
Inizia la distribuzione di Shure, prima nell'ambito delle installazioni, poi anche per il mercato live. Prase entra nel comparto video e nel 2015 inizia la partnership con Epson.

## ▶ PRASE IN 3 CASE STUDY

***Moschea Djamaa el Djazair, Algeri*** *- La Moschea Djamaa el Djazair, tra le più grandi al mondo, integra un complesso sistema AV, progettato da Advantex con tecnologie avanzate e soluzioni su misura. L'impianto garantisce audio diffuso e affidabile in ogni area, adattandosi a un ambiente vasto e acusticamente impegnativo. Progetto completato nel 2020.*

***H-Farm Campus*** *- H-Farm Campus integra tecnologie AV avanzate su rete IP per didattica innovativa e flessibile. Il progetto, completato nel 2020 da 3P Technologies, comprende soluzioni audio, video e controllo centralizzato che garantiscono interazione, scalabilità e qualità in un ecosistema digitale evoluto.*

***Il rinnovo AVCL dell'auditorium aziendale Prase*** *- Nel 2024 Prase rinnova il proprio auditorium aziendale con tecnologie AVCL integrate basate su infrastruttura Q-Sys, combinando audio, video, luci e controllo centralizzato in uno spazio polifunzionale, scalabile e orientato a demo ed eventi. Un vero e proprio biglietto da visita per l'azienda.*



*Sito internet*
*di PRIMA Project*
***primaproject.com***

# PRIMA PROJECT

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI PRIMA PROJECT?**

*Da più di venticinque anni PRIMA Project - all'anagrafe PRIMA Srl - progetta e installa impianti multimediali e audiovisivi, supportando aziende leader nel loro settore. È stato un percorso articolato e in continua evoluzione, ricco di sfide affrontate nel tempo grazie alla determinazione e alla consapevolezza delle nostre competenze, che ci hanno sempre sostenuto e incoraggiato. Il background maturato sin dalle prime fasi "preistoriche" di sviluppo delle tecnologie audio e video analogiche ha rappresentato per noi una base solida, sia dal punto di vista tecnico sia nella capacità di proporre soluzioni efficaci, frutto di un'esperienza costruita nel tempo. Diamo grande importanza al supporto e alla manutenzione dei nostri sistemi, elementi fondamentali per costruire un rapporto solido e duraturo con i clienti. Un ruolo centrale è ricoperto dalle persone che lavorano con noi, accomunate da passione, dedizione e da un costante impegno nell'aggiornamento tecnico.*

**▶ PRIMA PROJECT IN TRE PAROLE**

***Esperienza*** *- In oltre venticinque anni di attività abbiamo maturato un patrimonio di competenze che ci consente di progettare e realizzare soluzioni anche complesse, mantenendole però intuitive e facilmente gestibili da personale non tecnico.*

***Serietà*** *- Crediamo profondamente nel nostro lavoro e lo affrontiamo con rigore e responsabilità. Un approccio che nel tempo ci è stato riconosciuto da clienti e partner e che si traduce in rispetto degli impegni, attenzione ai dettagli e coerenza tra quanto promesso e quanto realizzato.*

***Flessibilità*** *- Siamo sempre dalla parte del cliente, adattandoci alle specifiche esigenze di ogni progetto e rimanendo pronti a rispondere anche a richieste dell'ultimo minuto.*

**2009–2018 > UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE**
Un incarico pluriennale di gestione dei sistemi audiovisivi e multimediali dell'Ateneo, percorso ricco di soddisfazioni e riconoscimenti.

**1998 – FONDAZIONE DI PRIMA SRL**
L'acronimo di "PRIMA" definisce fin dall'inizio la missione dell'azienda: Progettazione e Realizzazione di Impianti Multimediali Audiovisivi. Il nome richiama anche la volontà di essere protagonisti, posizionandosi "prima" come approccio, visione e capacità di anticipare le esigenze del mercato.

**2000–VIDEOCONFERENZE IN ISDN**
L'azienda realizza e supporta i primi progetti di videoconferenza basati su collegamenti ISDN, in una fase pionieristica in cui affidabilità e stabilità delle connessioni rappresentavano una sfida quotidiana. Un'avventura professionale che PRIMA Project ricorda con affetto.

**2026 – NUOVA SEDE**
PRIMA Project inaugura una nuova sede con magazzino di oltre 300 mq, uffici per 250 mq e un Experience Lab di oltre 200 mq dedicato alla dimostrazione e al test delle soluzioni tecnologiche. Uno spazio pensato per toccare con mano l'innovazione, vedere le soluzioni in azione e offrire consulenza specializzata ai clienti.

**2026 – PARTECIPAZIONE ALLE OLIMPIADI MILANO CORTINA**
PRIMA Project partecipa all'evento in qualità di partner tecnico per un cliente multinazionale. Un traguardo professionale che rappresenta una vera e propria medaglia d'oro nel percorso dell'azienda.




**2025 – BMW HOB | NUOVO LEDWALL CURVO BIFACCIALE**
PRIMA Project realizza l'installazione di un nuovo ledwall curvo bifacciale presso la sede BMW HOB, un progetto ricordato per l'effetto wow del risultato, capace di trasformare l'impatto esperienziale dello spazio interno e al contempo di contribuire in modo significativo alla brand awareness verso l'esterno.

**2020 – SALA CONSIGLIO ACCADEMIA DELLA GUARDIA DI FINANZA – BG**
PRIMA Project cura ogni dettaglio, dalla progettazione del tavolo alla realizzazione dell'intero sistema multimediale. Tra i tanti progetti, questo è un esempio di intervento seguito in tutte le sue fasi, che ha portato grande soddisfazione e importanti apprezzamenti.



**▶ CASE STUDY | CENTRO CONGRESSI ASSOLOMBARDA**

*Nel 2020 PRIMA Project ha curato il rifacimento delle infrastrutture audiovisive del centro congressi di Assolombarda, nella sede di via Pantano a Milano. L'intervento ha coinvolto sei ambienti congressuali di diversa dimensione, progettati per ospitare eventi in presenza, da remoto e in modalità ibrida, garantendo continuità operativa anche durante i mesi della pandemia. Il progetto ha previsto l'adozione di soluzioni audio-video over IP, con un'unica matrice di distribuzione in grado di collegare tutte le sale attraverso un'infrastruttura di rete dedicata in fibra ottica e cablaggio Cat 6a. L'interconnessione degli ambienti consente al centro congressi di funzionare come un unico spazio virtuale, flessibile e riconfigurabile.*



# Sharp

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

Integrazione delle competenze, fidelizzazione costruita nel tempo e sviluppo di soluzioni capaci di rispondere a contesti applicativi sempre più complessi: sono questi gli elementi che caratterizzano oggi Sharp, a valle del percorso di integrazione con NEC Display Solutions. Un posizionamento che unisce solidità tecnologica e visione di lungo periodo, con investimenti mirati su LED e soluzioni immersive.

sharpdisplays.eu

L'integrazione tra Sharp e NEC Display Solutions, l'evoluzione dell'offerta e la visione futura del brand nel mercato Visual. Ne parliamo con **Maurizio De Cecco, Marketing & Communication Manager**, che traccia le direttrici con cui Sharp guarda al futuro.

### Cosa rappresenta ISE per Sharp, dopo 20 anni dalla sua prima edizione?

ISE 2026 ha segnato un momento molto importante nel nostro percorso: con il completamento dell'acquisizione di NEC Display Solutions da parte di Sharp, avvenuto nel novembre del 2025 in seguito a una **joint venture** durata alcuni anni, l'edizione di quest'anno ci ha visti per la prima volta presentare la nostra intera gamma di tecnologie e soluzioni esclusivamente con il marchio **Sharp**.

Un messaggio forte che esprime in pieno la nostra volontà per il futuro: consolidare e sviluppare la nostra presenza nel mercato Visual, ed essere un brand di riferimento sia per utenti finali che per gli operatori del settore. Per rappresentare questa strategia al mercato, non esiste miglior vetrina di **ISE**: che non solo resta il più importante evento di settore in Europa, ma vede anche una continua crescita in termini di partecipazione.

### Come avete gestito l'integrazione dei due brand, e quale sarà l'approccio al mercato?

Il nostro primo obiettivo è stato preservare il **DNA** di entrambi i brand e valorizzare il patrimonio che ciascuno ha costruito nel tempo. Oggi questo ci permette di partire da una posizione di forza. L'integrazione non riguarda soltanto le proposte tecnologiche, ma anche competenze, esperienze e capacità di supportare i diversi canali di vendita.

Sharp, attraverso un team di vendita diretta, ha sviluppato negli anni una forte **capacità progettuale** rivolta ai grandi clienti, costruendo partnership di valore. NEC, dal canto suo, porta in dote una lunga esperienza nel lavoro con dealer, distributori e system integrator specializzati del mondo AV, con cui ha costruito relazioni solide, basate su **fiducia**, competenza e visione condivisa. A questo si aggiunge un altro elemento distintivo del percorso Sharp: quindici anni fa siamo stati tra i primi vendor a credere nella possibilità di accompagnare in questo mercato anche i dealer storici del mondo **printing**, che oggi possono proporre ai propri clienti la nostra offerta integrata sotto il cappello "One Sharp".

Per noi sarà quindi strategico consolidare un approccio comune al canale, sia esso quello specializzato AV o quello dei dealer printing. Al centro c'è la volontà di affiancare concretamente i partner nello sviluppo dei progetti per i loro clienti finali, mettendoli nelle condizioni di conoscere, proporre e valorizzare al meglio tecnologie e soluzioni innovative.

Favorire una collaborazione sempre più stretta tra le diverse **business unit** sarà infine un passaggio fondamentale per rafforzare il ruolo di Sharp come player di riferimento e accrescere la nostra capacità di realizzare soluzioni di alto livello per gli utilizzatori finali.

### Su quali soluzioni sta investendo l'azienda per proiettarsi nel mercato di domani?

Nei primi mesi del 2026 abbiamo completato l'aggiornamento di tutte le tecnologie, oggi riunite sotto un unico marchio: Sharp. È stata l'occasione per ottimizzare e poten-

*Le soluzioni Sharp per i mercati verticali Aeronautica e Trasporti*

*Le soluzioni Sharp per Meeting e Conferenze*

ziare una gamma prodotti che si distingue per profondità e ampiezza e ci permette di rispondere con la soluzione più adatta a molte esigenze dei clienti. **Qualità** e affidabilità restano il tratto comune del DNA Sharp e NEC e guideranno lo sviluppo delle nostre tecnologie.

Nel mondo **LED** gli investimenti sono tra i più significativi. L'obiettivo è costruire una gamma completa e differenziata, capace di coprire diverse esigenze del mercato. Per COB e SMD stiamo sviluppando soluzioni entry level e di fascia alta, con configurazioni ridondate su alimentazione e controllo. È un impegno deciso, già percepito dai dealer, in un mercato in evoluzione e con ampi margini di sviluppo.

Sul fronte della **videoproiezione**, gli ambiti applicativi resteranno legati all'immersività, nei contesti museali ed esperienziali, dove gestione di luce e atmosfera rappresenta un elemento distintivo. Continuiamo a lavorare sull'evoluzione verso il 4K con soluzioni DLP a 4K nativo e DLP ibride. Parallelamente svilupperemo le tecnologie LCD, per mantenere una presenza solida su entrambe.

L'offerta di **display LCD** e **interattivi Big Pad**, ormai irrinunciabile in molti ambienti di lavoro e non solo, sarà potenziata e integrata con soluzioni software a valore.

### Come avete visto cambiare, negli anni, le richieste dei clienti finali relativamente alle soluzioni audio-visive?

Il mondo AV, dal punto di vista dei potenziali clienti, è sempre stato caratterizzato dall'unione tra esigenze funzionali e una componente più emotiva: l'immagine, la luce e il colore hanno infatti una grandissima capacità di creare **emozione**. Proprio questa emozione, generata dalle tecnologie visive, si è spesso affiancata agli aspetti più razionali nella definizione dei criteri di scelta. Tutto questo è sempre stato perfettamente rappresentato all'interno di ISE, dove i produttori hanno cercato spesso di colpire l'immaginazione prima ancora di raccontare i benefici concreti delle tecnologie.

Oggi, però, vediamo una sorta di **inversione** di tendenza. La disponibilità di tecnologie è talmente ampia, il flusso di nuovi prodotti e innovazioni è talmente continuo, e l'evoluzione dei processi anche negli ambienti professionali è così veloce, che le persone rischiano di perdersi. Prima ancora della singola tecnologia, cercano una **guida**: qualcuno che sappia accompagnarle e orientarle dentro questi cambiamenti. Sharp, forte dei suoi 114 anni di storia fatta di innovazione, vuole oggi essere proprio questo: una guida e un partner di fiducia per i propri clienti. Non ci presentiamo al mercato semplicemente come un produttore di tecnologie. Ci presentiamo come un partner che ha la volontà di affiancare i clienti, ascoltarli per identificarne i problemi, aiutarli nella scelta delle tecnologie e costruire insieme a loro soluzioni complete e su misura. Siamo convinti che questo approccio sia oggi, e sarà ancora di più domani, quello **realmente utile** per i nostri clienti. Ed è anche ciò che ci permette di distinguerci e di identificarci come un vero punto di riferimento.

Il nostro nuovo slogan rappresenta pienamente questa volontà: **"in step with your future"** è il messaggio con cui oggi Sharp si presenta al mercato, ma anche il principio attorno al quale stiamo costruendo il nostro modo di operare.

E, chiudendo il cerchio con quanto raccontavo in precedenza, questo vale non solo per i clienti finali, ma anche - e sempre di più - per i nostri dealer, distributori, system integrator e partner di canale. "In step with your future" è un messaggio rivolto anche a loro, perché siamo convinti che, insieme, questo approccio al mercato possa crescere e generare un valore ancora più forte. ■

*MILESTONES*

***1985, MultiSync*** *- Tecnologia di sincronizzazione automatica del monitor con diversi segnali video in ingresso.*

***1988, LCD a colori*** *- Primo schermo LCD da 14" a colori ad alta risoluzione.*

***2001, TV ACQUOS*** *- Primo TV LCD con tecnologia AQUOS.*

***2006, Display RGB LED*** *- Primo display professionale al mondo con retroilluminazione LED.*

***2011, Lavagna interattiva*** *- Prima lavagna interattiva con display touchscreen e software dedicato.*

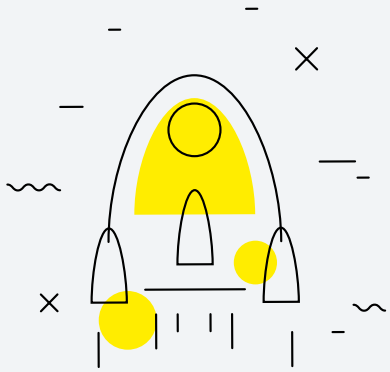
***2015, Tecnologia PCAP*** *- Primo display interattivo da 80" al mondo con tecnologia PCAP.*

***2017, Proiettore LCD filterless*** *- Primo proiettore LCD al mondo senza filtri.*

***2020, Sharp NEC*** *- Nascita della joint venture Sharp NEC Display Solutions Europe.*




*Lo stand di Sharp a ISE 2025. Credit Mitzner Fotodesign.*



*Sito internet*
*di STIM Tech Group*
***stimtechgroup.com***

# STIM TECH GROUP

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI STIM TECH GROUP?**

*STIM Tech Group è un gruppo di system integrator specializzato nell'ideazione, progettazione e realizzazione di infrastrutture e servizi digitali nei settori Networking, Unified Communications & Collaboration, Data Center & Cloud, Cybersecurity, 5G e Web Application. Opera worldwide come Business Unit italiana di GPA, system integrator globale che copre oltre 50 Paesi con gli stessi standard e processi di integrazione.*
*Il Gruppo STIM è ad oggi composto da 5 società: STIM, cuore fondante nato a Milano nel 1988, specializzata in UCC, Networking, Infrastructure e Managed Services; Ayno, verticale su soluzioni avanzate di videoconferenza e installazioni AV/multimediali; Yooda, Solution Partner Microsoft con eccezionali competenze per lo sviluppo di soluzioni Voice e in ambito Digital e Smart Workplace; Varuna | Mess Engineering, società dedicata a impianti AV e sicurezza per il settore Cruise; e infine Serenno, fondata nel 2025, dedicata allo sviluppo di progetti di Cybersecurity con SOC interno.*

**▶ STIM TECH GROUP IN 3 PAROLE**

***Innovazione*** *- Cerchiamo di creare valore attraverso l'utilizzo di tecnologie innovative e di eccellenza, partnership mirate con aziende leader di mercato e l'unione di esperienze, competenze e professionalità differenti.*

***Talento*** *- Crediamo nel valore delle persone che compongono il Gruppo: siamo sempre alla ricerca di talenti, che con dinamismo e competenze valorizzino le unicità e le identità delle nostre società, ognuno nel proprio campo.*

***#OneSTIM*** *- Il nostro hashtag celebra la nostra capacità di operare come un'unica azienda integrata. Condividiamo competenze e approcci trasversali, offrendo ai clienti standardizzazione, soluzioni ICT di eccellenza, rapidità di implementazione e semplicità.*




**1988 – FONDAZIONE**
STIM nasce a Milano da un'idea di Francesco Marazzi, padre dell'attuale CEO Stefano Marazzi, con specializzazione in commercio, installazione, progettazione e manutenzione di reti telematiche e impianti telefonici interni.

**2020 – YOODA E MCA**
A inizio anno, in piena situazione pandemica, la proprietà pone le basi di uno sfidante piano industriale per una crescita progressiva del volume d'affari e della value proposition. Viene fondata Yooda e acquisita MCA Mezzi di Comunicazione Audiovisiva.

**2021 – STIM TECH GROUP E AYNO**
In ragione della crescita dell'ecosistema, nel 2021 STIM diventa STIM Tech Group, affermandosi come un gruppo forte e indipendente, arricchendo l'offerta con l'acquisizione di Ayno Videoconferenze. Nella foto, il team.

**2025 – FUSIONE AYNO & MCA | SERENNO CYBERSECURITY**
L'offerta di MCA viene inclusa in quella di Ayno, creando una compagnia unica di riferimento per il settore AV. Viene inoltre fondata Serenno Cybersecurity, con un team dinamico guidato da un management con oltre 20 anni di esperienza.



**2024 – BUSINESS UNIT VARUNA | MESS ENGINEERING**
Il Gruppo crea Varuna, nuova Business Unit dedicata a progetti IT, audiovisivi, lighting e di intrattenimento nel settore Cruise (nella foto un'installazione), e acquisisce Mess Engineering, società con oltre 35 anni di esperienza.



**2023 – ISE 2023**
Il Gruppo presenta la propria offerta e investe nel primo evento internazionale di Gruppo, con uno stand di 70 mq, quattro corner tematici e... una Ferrari da corsa fiammante!

**▶ STIM TECH GROUP IN 3 CASE STUDY**

***Università Vita e Salute San Raffaele*** *– STIM Tech Group, grazie alle competenze di MCA e Ayno, ha curato la progettazione e l'allestimento delle aule dell'Università Vita e Salute San Raffaele, pensate per mettere il benessere degli studenti al primo posto.*

***Torre Gioia 22*** *– Gruppo Intesa Sanpaolo, uno dei principali gruppi bancari in Europa, si è rivolto a STIM Tech Group per l'implementazione dell'infrastruttura di rete dell'edificio che ospita gli uffici aziendali: Torre Gioia 22, trenta piani di cui quattro interrati, 121 m di altezza per una superficie lorda totale di 68.432 mq.*

***Fondazione Fiera Milano*** *– Ayno ha rinnovato la sala del Consiglio della Palazzina degli Orafi, sede di Fondazione Fiera Milano, con due ledwall, impianto audio, telecamere con regia automatizzata e sistemi UCC che operano in sinergia.*

# Tagliabue Sistemi

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

Progettare spazi di comunicazione che funzionino davvero, mettendo le persone al centro e la tecnologia al loro servizio: è questo l'approccio di Tagliabue Sistemi. Dalla diffusione degli ambienti ibridi HyFlex a una progettazione che integra architettura, ergonomia e sistemi AV, l'obiettivo è creare esperienze fluide, naturali, senza attriti. Uno sguardo che si estende anche al futuro, tra sostenibilità e intelligenza artificiale applicata agli spazi di lavoro.

tagliabuesistemi.com

tagliabue sistemi
MULTIMEDIA CONTRACT

▶ Da oltre quarant'anni Tagliabue Sistemi trasforma gli spazi di lavoro in ambienti di comunicazione evoluti, coniugando design, tecnologia e visione progettuale. Nata a Seveso nel 1985, l'azienda è oggi un riferimento nel panorama italiano dell'audio video professionale e della system integration. Con **Ruggero Tagliabue, Direttore Commerciale**, ripercorriamo i tratti distintivi di una identità aziendale dove si intrecciano innovazione, passione e scelte controcorrente.




*Sala training divisibile con riconfigurazione automatica dell'impianto audiovideo*

**Il lavoro ibrido è ormai una realtà consolidata. Come stanno cambiando le richieste dei clienti in termini di spazi per la comunicazione e la collaborazione?**

Il lavoro ibrido ha rivoluzionato le aspettative dei clienti. Le richieste non riguardano più la realizzazione di semplici sale riunioni, ma di ambienti flessibili, capaci di connettere in modo fluido chi è in presenza e chi partecipa da remoto, azzerando le disparità di esperienza.

Gli **spazi HyFlex** che progettiamo oggi devono garantire audio cristallino, video di qualità e condivisione dei contenuti senza attriti, indipendentemente da dove si trovino i partecipanti. La vera sfida non è tecnologica, ma progettuale: integrare questi sistemi in ambienti esteticamente curati, ergonomici e acusticamente corretti. I clienti cercano un partner che sappia leggere questa complessità e tradurla in spazi che funzionino davvero.

**Sostenibilità e green technology sono temi sempre più centrali nelle scelte aziendali. In che modo Tagliabue Sistemi integra questi valori nella progettazione degli spazi e nella scelta delle tecnologie?**

La sostenibilità non è per noi uno slogan, ma un **criterio progettuale** concreto. Nelle nostre soluzioni privilegiamo sistemi di illuminazione LED con gestione automatica, apparecchiature a basso consumo energetico e monitor con funzioni di spegnimento programmato. Promuoviamo attivamente la dematerializzazione, sostituendo carta e lavagne tradizionali con strumenti di scrittura e condivisione digitali.

Anche nella nostra **sede** abbiamo fatto scelte coerenti: impianto fotovoltaico e utilizzo di apparecchiature a consumo ridotto. Crediamo che uno spazio di comunicazione intelligente debba essere anche responsabile, perché efficienza tecnologica e rispetto

*Soluzioni e design di Tagliabue Sistemi*

*Case Study: "Università Bicocca: aule multimediali e podi "all in one" multifunzionali".*



*Podio multimediale per aule formazione realizzato da Tagliabue SIstemi presso l'Università degli Studi di Milano Bicocca.*

ambientale non sono obiettivi in contraddizione, ma due facce della stessa visione.

**L'intelligenza artificiale sta trasformando ogni settore. Quali applicazioni concrete dell'AI vedete già oggi negli spazi di comunicazione professionale, e quali scenari si aprono per il prossimo futuro?**

L'AI sta entrando negli spazi di comunicazione professionale in modo rapido e concreto. Già oggi gestiamo sistemi che ottimizzano automaticamente parametri audio e video in base al numero di partecipanti e alla disposizione delle persone in sala.

I prossimi passi riguardano lo sviluppo di ambienti capaci di apprendere dalle **abitudini** degli utenti: regolare luci, clima e tecnologie in modo predittivo, anticipare i bisogni prima ancora che vengano espressi. Per Tagliabue Sistemi l'AI non è un fine, ma uno **strumento** per elevare ulteriormente la qualità dell'esperienza comunicativa, rendendo gli spazi più reattivi, efficienti e davvero centrati sulla persona.

**Il tema della user experience è diventato centrale anche negli ambienti di lavoro. Come si progetta oggi uno spazio in grado di mettere davvero al centro le persone, dove la tecnologia sia strumento al servizio dell'esperienza?**

Progettiamo sempre partendo dalle persone, non dalle specifiche tecniche. Significa **studiare** come gli utenti si muovono nello spazio, come interagiscono e quali sono le frizioni che rallentano la comunicazione. L'ergonomia, l'acustica, la qualità della luce naturale e artificiale sono variabili che pesano tanto quanto la scelta del sistema di videoconferenza. Una tecnologia eccellente inserita in un ambiente mal progettato fallisce il suo scopo.

Per questo il nostro approccio è sempre **interdisciplinare**: architettura, interior design e ingegneria dei sistemi AV lavorano insieme fin dalla prima fase di analisi, con un unico obiettivo: che lo spazio scompaia e rimanga solo la comunicazione.

**Il mercato dell'audio video professionale è sempre più competitivo e globalizzato. Qual è il vostro valore aggiunto e come presidiate la relazione con i clienti nel lungo periodo?**

In un mercato sempre più affollato, il nostro vantaggio competitivo risiede nella **profondità del servizio** e nella continuità della **relazione**. Non consegniamo impianti, costruiamo partnership.

Ogni cliente sa di avere un interlocutore unico che conosce il suo spazio, la sua cultura aziendale e le sue esigenze evolutive. La certificazione ISO 9001, i premi ricevuti dai principali brand del settore e quarant'anni di referenze qualificate parlano per noi. Ma è la **fiducia** dei clienti che tornano e che ci affidano progetti sempre più complessi, il riconoscimento più autentico del nostro posizionamento sul mercato. ■

*Progetti realizzati da Tagliabue Sistemi*

*MILESTONES*

***1985** - **Nasce Tagliabue Sistemi**, raccogliendo l'eredità di famiglia per diventare system integrator.*

***1992** - La segnalazione al Premio **Compasso d'Oro ADI** consacra la qualità del nostro approccio al design. L'adozione dei sistemi **Crestron** segna il nostro ingresso nell'integrazione tecnologica avanzata.*

***2008** - Avviamo la produzione interna di **prodotti proprietari**: nasce una linea con identità di design unica. Con il lancio di FLAT, BOX CONNECTION, ROLL E-BOARD e MONÒ.*

***2016** - Il **Videoconference Wall** vince il Premio SAIE come miglior piattaforma video a livello nazionale.*

***2020** - Si realizza un forte **consolidamento**. Nuovi servizi per eventi, team potenziato e una struttura più solida per affrontare le sfide del mercato.*

# Team Office

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

System integrator di Roma con circa 35 anni di esperienza nel settore, Team Office si è affermata negli anni grazie alla capacità di rispondere ai cambiamenti del mercato, a un approccio innovativo e a uno sguardo sempre diretto al futuro. In questo modo ha ottenuto forte riconoscibilità sul territorio, mantenendo una crescita reattiva e costante, ora potenziata grazie all'ingresso nel Gruppo Videlio.

teamofficecom.it

Con quasi 35 anni di attività nel settore della system integration, Team Office ha costruito nel tempo una solida presenza nel mercato AV, distinguendosi per la capacità di evolvere insieme alle tecnologie e alle esigenze dei clienti. Un percorso di crescita costante, fondato su innovazione e forti competenze nella progettazione di soluzioni in ambito Workplace, che oggi trova un nuovo impulso con l'ingresso nel **Gruppo Videlio**. Ne parliamo con **Alessandra Favella, CEO di Team Office**.

### Quali sono state le grandi tappe sul piano dell'evoluzione aziendale?

Ce ne sono state diverse sia in termini di crescita interna che di consolidamento rispetto alle competenze, riconosciute da clienti e fornitori storici. In più di **trent'anni** di attività, è difficile condensarle tutte in poche parole. Sicuramente l'ultimo anno ha per noi rappresentato un passaggio chiave, in cui ci siamo evoluti da un'azienda italiana padronale familiare con sede a Roma a un'azienda multinazionale, presente con 18 filiali in Francia, 6 sedi internazionali europee – tra cui Italia, Svizzera, Germania e Finlandia – e 3 sedi intercontinentali negli Stati Uniti e in Cina, affermandoci quindi a tutti gli effetti come leader del settore audio video nel mondo.

Siamo molto orgogliosi di questo traguardo: all'interno del Gruppo Videlio, Team Office conferma la sua posizione di system integrator specialista nel settore del **Workplace** – forte della sua esperienza nella progettazione di ambienti multimediali, sale meeting, auditorium e sale controllo – avendo però l'opportunità concreta di affiancarsi a professionisti dell'audio video di altri mercati, con i quali confrontarsi per creare nuove sinergie.

### Quali innovazioni tecnologiche hanno inciso di più sulla storia dell'azienda?

Crediamo esistano nel nostro caso due linee temporali da seguire – anche se sono fortemente interconnesse. Dal punto di vista della system integration "pura" sicuramente la storia della nostra azienda è molto aderente alla storia di questo mercato, e in particolare alle innovazioni tecnologiche relative alla comunicazione e al video. Il passaggio dall'essere una società rental, come eravamo alla nostra fondazione, al **system integrator** che siamo ora, è infatti transitato principalmente per le installazioni video – iniziando con videoproiettori, poi videowall, fino ai grandi ledwall che hanno contraddistinto alcuni dei nostri ultimi progetti – e per i sistemi audio di conference, seguendo brand ad alto contenuto innovativo, poi sostituiti dalle videoconferenze.

La competenza acquisita in quei tempi, nella gestione di segnali all'epoca ancora analogici e delle articolate infrastrutture dedicate al conference, è uno dei pilastri che ci ha reso oggi progettisti e integratori di sistemi.

Parallelamente a queste innovazioni di standard e tecnologie, abbiamo dato vita alla **NewMedia Division**, che dal 2014 si occupa di reinterpretare le esigenze comunicative del cliente, affiancando alla progettazione AV la realizzazione di software integrativi e complementari. Oggi questa innovativa divisione ha il compito sfidante – e soddisfacente – di incoraggiare la nostra **anima creativa** e di ricerca, anticipando le evoluzioni del mercato. In particolare, lo fa continuando ad analizza-

*Articolo Sistemi Integrati "I primi 30 anni di Team Office: una storia fondata sul capitale umano"*

re la convergenza tra interattività ed **engagement** e a semplificare la user experience anche attraverso un corretto utilizzo di AI e sistemi di gestione delle risorse.

### Ci raccontate di alcuni progetti significativi che avete seguito?

La realizzazione del Centro Nazionale di Controllo di **Terna** è stata per noi un progetto straordinario, tanto per la sua estensione quanto per la sensibilità del lavoro che siamo andati a svolgere. Con i suoi oltre 90 m² di ledwall installati, sale interconnesse con requisiti stringenti di affidabilità, tempi di risposta e ridondanza, è stata un'installazione che ha coinvolto attivamente tutti i nostri reparti, inclusa la gestione di una logistica avanzata.

Quello con Terna è stato un percorso in cui abbiamo messo sul tavolo l'intera gamma delle nostre competenze, per realizzare un polo di eccellenza tecnologica e operativa rispondente alle necessità di un centro il cui scopo è la gestione e il monitoraggio del dispacciamento dell'energia elettrica sull'intero territorio.

### Quali sono stati gli elementi distintivi - valori, approccio al mercato o ai clienti - che si sono mantenuti costanti nel tempo?

La capacità di **ascolto**. Ma anche il saper costruire delle **relazioni** con i principali attori del nostro settore – clienti, fornitori, altri colleghi system integrator – basate su dialogo, confronto e scontro costruttivo. Sono elementi che ci hanno caratterizzato sin dalla nostra fondazione. Ne abbiamo già parlato insieme nell'articolo sui nostri primi trent'anni, e a distanza di quasi tre anni riconfermiamo quanto detto. A questa attitudine si affianca la profonda consapevolezza che il "one size fits all" nel nostro settore non è né un vantaggio né una strategia possibile, al contrario serve lavorare sempre "**su misura**". Diventa quindi essenziale trasformare l'ascolto delle esigenze nella capacità di tradurle in soluzioni concrete. La nostra missione è quella di semplificare le attività dei nostri clienti, progettando ecosistemi ad hoc – di tecnologie e di servizi – con dedizione, metodo e una buona dose di flessibilità e creatività.

***Case Study "Innovazione nel Centro Nazionale di Controllo di Terna"***

### Quali sono i "piani per il futuro"? Come sta investendo l'azienda per proiettarsi nel mercato di domani?

Il nostro sguardo è rivolto all'ampliamento dei nostri **servizi** – anche tramite una copertura più efficace sul territorio grazie all'apertura della nuova sede di Milano – per poter affiancare i nostri clienti in tutta Italia. Necessità che vogliamo supportare sia attraverso la prossimità geografica sia con investimenti dedicati al miglioramento di processi e strumenti, oltre che con un'organizzazione interna sempre più orientata al supporto delle attività dei clienti, elementi che ci permetteranno di essere più **agili** e **capillari**.

Porteremo avanti questi investimenti in linea con il continuo processo di sviluppo che ci guida e che oggi si amplifica grazie al confronto e all'apporto delle professionalità presenti nel Gruppo Videlio. ■

*MILESTONES*

***1992, Fondazione** - In una prima fase Team Office offriva noleggio audio video e supporto multimediale alle aziende per eventi nazionali e internazionali.*

***2002, Il primo milione di fatturato** - L'importante traguardo avviene insieme all'evoluzione da azienda rental a system integrator.*

***2014, Creazione della New Media Division** - Nuovo settore dell'azienda che sviluppa software dedicati a multimedialità e multicanalità per l'AV pro.*

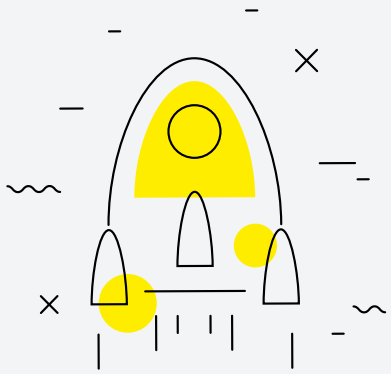
***14 maggio 2025, Ingresso in Videlio Group** - Si allargano gli orizzonti con l'ingresso in Videlio, leader internazionale di servizi audiovisivi nato in Francia.*

***2026, Apertura sede Milano** - Un nuovo spazio di grande valore strategico che verrà diretto da Luca Russo Business Development Director della Sede Nord Italia.*





*Da sinistra: Luca Russo, Business Developer Director per la filiale del Nord Italia (foto singola); Luigi Favella, Technical Services Director dell'azienda; Giovanni Anzani, Sales Director; il CEO Alessandra Favella.*



*Sito internet*
*di Touchwindow*
***touchwindow.it***

# TOUCHWINDOW
## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

**COME SI È EVOLUTA L'IDENTITÀ DI TOUCHWINDOW?**

*Touchwindow è nata nel 1994 come società focalizzata sulla realizzazione di contenuti multimediali. Oggi è una realtà specializzata nella progettazione di Digital Environments: spazi intelligenti, immersivi e interattivi che uniscono tecnologia, design ed esperienza utente.*
*Fino alla fine degli anni '90 ci siamo concentrati su installazioni multimediali e soluzioni custom per musei ed eventi, sviluppando un forte know-how su interattività, contenuti digitali e sviluppo software.*
*Con l'arrivo delle tecnologie multi-touch a cavallo del 2000 e, poi, con l'evoluzione delle tecnologie AV, abbiamo introdotto soluzioni di visualizzazione integrate, aprendo la strada alla collaborazione digitale in meeting room, showroom e control room.*
*Negli ultimi dieci anni, la nostra identità si è consolidata nella progettazione e integrazione di sistemi complessi: audio-video, software, automazione IA. Oggi realizziamo ambienti su misura — museali, corporate, industriali e retail — che trasformano lo spazio fisico in un ecosistema digitale capace di connettere persone, informazioni ed esperienza.*

**▶ TOUCHWINDOW IN 3 PAROLE**

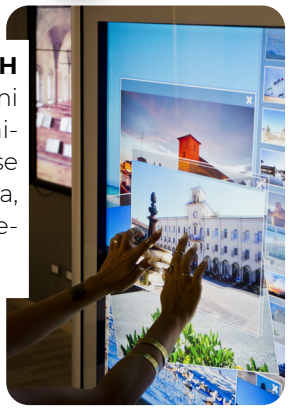
***Integrazione*** *- Unire hardware, software, contenuti, automazione e design in un unico ecosistema. Touchwindow non assembla tecnologie: crea ambienti coerenti, su misura delle esigenze del cliente.*

***Esperienza*** *- Ogni progetto è pensato per coinvolgere. Realizziamo spazi immersivi, collaborativi e multisensoriali che migliorano la fruizione dei contenuti, la produttività degli ambienti di lavoro o la narrazione del brand.*

***Affidabilità*** *- Un partner solido con competenze ingegneristiche su software e hardware, sviluppo di dispositivi proprietari e gestione end-to-end dei progetti: dall'ideazione e dallo studio di fattibilità fino all'implementazione e alla manutenzione.*

**1994 - NASCE TOUCHWINDOW**
Touchwindow nasce nel 1994 sviluppando soluzioni multimediali per aziende, musei ed eventi. Questa prima fase definisce il DNA dell'azienda: integrazione tecnologica, sperimentazione e progettazione su misura.

**2006 - ARRIVO DEL MULTI-TOUCH**
In Italia vengono introdotti i primi sistemi interattivi multi-utente: inizia anche per Touchwindow la fase "Interactive Experience" e, con essa, si diffondono i concetti di User Experience e User Interface.



**2016 - L'AVVENTO DEI DIGITAL WORKSPACE**
Le tecnologie AV diventano strumenti sempre più centrali nei contesti professionali. Touchwindow estende il proprio lavoro alla progettazione di meeting room, auditorium, sale per la formazione digitale e ambienti di collaborazione.

**2024 - PROGETTI INTERNAZIONALI**
Cresce il network di partnership globali grazie all'ingresso all'interno del Gruppo Custom, per mettere a fattor comune la vocazione alla Trasformazione Digitale delle Aziende che fanno parte del Gruppo.

DIGITAL ENVIRONMENT CREATORS
TOUCHWINDOW



**2023 - L'AI NEI DIGITAL ENVIRONMENTS**
L'intelligenza artificiale entra nei Digital Environments progettati da Touchwindow, potenziando l'analisi dei dati e supportando nuovi processi decisionali negli ambienti collaborativi.

**2019 - ECOSISTEMI INTERATTIVI**
Sistemi AV, piattaforme software, automazione e spazi phygital: Touchwindow supera la semplice integrazione tecnologica e progetta ecosistemi digitali interconnessi, pensati per dialogare con lo spazio e con le persone.



**2017 - CONTROL ROOM & DATA VISUALIZATION**
Touchwindow porta l'interazione nel mondo dei dati complessi, progettando sale di controllo e ambienti di data visualization. Spazi in cui la visualizzazione tridimensionale dei dati si integra con sistemi interattivi per trasformare le informazioni in strumenti di decisione.

**▶ TOUCHWINDOW IN 3 CASE STUDY**

***Hera Academy*** *- Oltre 1.500 mq per un polo formativo all'avanguardia che unisce meeting e conference room, virtual training room e un grande auditorium completo di regia AVL. Sistemi di visualizzazione e ripresa, impianto di diffusione sonoro e illuminotecnico, piattaforma di controllo e automazione per un building votato al confronto, all'interazione e alla condivisione.*

***McDonald's*** *- Tavoli interattivi e display multi-touch per l'intrattenimento digitale all'interno dei ristoranti McDonald's. A corredo, una dashboard per l'analisi dati e l'estrapolazione delle statistiche di utilizzo, oltre a una piattaforma di monitoraggio in real-time sullo stato di funzionamento del parco macchine.*

***ASI - Agenzia Spaziale Italiana per Expo Osaka 2025*** *- Display OLED transparent multi-touch e Ledwall 8K che dialogano in modalità collaborativa tramite una piattaforma software sviluppata ad hoc: contenuti visivi, sonori, interattivi che mostrano modelli 3D di satelliti, sonde e payload scientifici.*

# YAMAHA

## STORIA, IDENTITÀ, PROGETTI

La società giapponese ripercorre la propria evoluzione nel Pro Audio, un percorso segnato dalla separazione dal settore degli strumenti musicali e dal rafforzamento del business B2B. Tra innovazione tecnologica, come il nuovo ecosistema CIS 2.0, e una presenza consolidata nei principali contesti applicativi, l'azienda punta su formazione, supporto e sviluppo continuo per affrontare le sfide future del mercato.

it.yamaha.com/it/business/audio/

YAMAHA
Make Waves

A oltre vent'anni dalla nascita di ISE, Yamaha ripercorre le principali tappe della propria evoluzione nel settore audio professionale, tra innovazione tecnologica e sviluppo del mercato B2B. Dalla separazione strategica dal mondo degli strumenti musicali fino al recente lancio del nuovo **ecosistema CIS 2.0**, l'azienda continua a investire in soluzioni dedicate alle installazioni e al live.

In questa intervista a **Roberto Rinaldi, Sales & Marketing Manager Italy Audio Unit**, uno sguardo su crescita, progetti e prospettive future.



**Quali sono state le grandi tappe sul piano dell'evoluzione aziendale?**

Il momento chiave è stato il **distacco** strategico del business audio da quello degli strumenti musicali, un percorso che è iniziato alcuni anni fa e che è avvenuto in modo graduale.

Grazie a questa separazione, siamo riusciti a destinare risorse e know-how specifici allo sviluppo del mercato **B2B**, che spazia dall'entertainment alle installazioni professionali ProAV. Questa trasformazione ha avuto un impatto globale, migliorando l'integrazione tra le varie sedi internazionali e facilitando un dialogo più diretto e immediato con la casa madre.

Parallelamente, abbiamo assistito a un deciso rafforzamento delle competenze interne: i team si sono specializzati ulteriormente, e la struttura si è evoluta, diventando sempre più capace di rispondere in maniera precisa alle esigenze di **system integrator**, **consulenti** e **progettisti**.

**Innovazione e sviluppo. Quali sono state le soluzioni e tecnologie che hanno inciso sulla storia dell'azienda?**

I mixer digitali fanno parte del nostro **DNA**: la costante attività di ricerca e sviluppo ha accompagnato l'intera evoluzione del settore.

L'elevato know-how tecnologico e la competenza audio ci hanno permesso di progettare la linea **CIS** (Commercial Installation Solution), una gamma pensata per le installazioni B2B, dai contesti hospitality fino all'ambito corporate.

A ISE 2026 abbiamo presentato il nuovo ecosistema **CIS 2.0**, un'evoluzione che risponde alle nuove esigenze di mercato e guarda con decisione al futuro.

Abbiamo introdotto nuovi processori, amplificatori e sistemi di controllo, integrati con una suite software ancora più funzionale e intuitiva. In parallelo, Yamaha ha rafforzato le attività

*Contact Us*

di collaborazione con partner tecnologici e sviluppatori software, con l'obiettivo di creare ecosistemi sempre più aperti, interoperabili e orientati ai workflow reali degli utenti, accelerando i processi di integrazione e semplificando la gestione quotidiana degli impianti. Questo orientamento si riflette nelle roadmap e nell'attenzione all'esperienza utente.

### Quali sono gli ambiti di applicazione consigliati per le tecnologie Yamaha?

Offriamo al mercato una gamma di prodotti molto ampia, che ci consente di collaborare con realtà molto diverse: dai **teatri** più prestigiosi alle **navi da crociera**, dai **centri congressi** ai principali **poli fieristici**, dagli **hotel** fino a venue di ogni dimensione. Yamaha è presente in molteplici contesti e con tecnologie differenziate, rispondendo alle esigenze dei nostri system integrator certificati. In alcuni contesti le nostre tecnologie costituiscono il cuore del sistema; in altri, si integrano in soluzioni più articolate. L'obiettivo rimane sempre lo stesso: garantire affidabilità, continuità operativa e una qualità sonora impeccabile, indipendentemente dal contesto applicativo.

### Quali sono stati gli elementi distintivi - valori, approccio al mercato o ai clienti - che si sono mantenuti costanti nel tempo?

La qualità Yamaha è ampiamente riconosciuta, ma ciò che ha davvero fatto la differenza è la capacità di renderla concretamente **accessibile** ai professionisti dell'audiovisivo. Il nostro staff, sia in Italia che a livello internazionale, lavora proprio in questa direzione: non solo fornire prodotti affidabili, ma affiancare clienti e partner in ogni fase del progetto, dalla consulenza iniziale alla messa in opera fino al supporto continuo. La formazione **certificata**, l'assistenza tecnico-commerciale in prevendita e un solido supporto post-vendita sono sempre stati elementi imprescindibili del nostro ruolo sul mercato. A completare il quadro, una rete distributiva solida, capace di garantire presenza capillare e reattività sul territorio, adattandosi a progetti di ogni scala, complessità e budget.

*Nuovo Ecosistema Commercial Installation Solutions*

### Quali sono i progetti di Yamaha per il 2026? Quali sono i prossimi passi?

Il primo obiettivo sarà il lancio della line-up CIS 2.0, che ci vedrà impegnati in un'intensa attività di **formazione** e presentazione. Questo è fondamentale per trasferire competenze ai nostri partner e valorizzare le nuove soluzioni.

Non ci limitiamo a introdurre nuovi prodotti, ma accompagniamo system integrator e consulenti nella comprensione delle logiche di integrazione, per renderli **autonomi** ed efficaci nella progettazione. Abbiamo partecipato anche a MIR 2026 a Rimini, un appuntamento chiave per il settore eventi. Oltre alle grandi fiere internazionali come ISE, siamo attivi anche in iniziative locali, essenziali per costruire relazioni **solide** con il nostro network. In questo senso, supporteremo anche gli eventi dei nostri distributori ProAV.

Guardando oltre il breve termine, stiamo lavorando a diversi nuovi lanci che rafforzeranno la nostra offerta tecnologica, con l'obiettivo di rispondere in modo sempre più mirato ai diversi mercati verticali.

È un percorso che richiede impegno e coordinamento globale, ma che ha una direzione chiara: evolvere costantemente, restando vicini alle esigenze reali dei professionisti. ■

*MILESTONES*

***1887 – Fondazione dell'Azienda*** *- Torakusu Yamaha costruisce il suo primo organo a canne e fonda il brand Yamaha.*

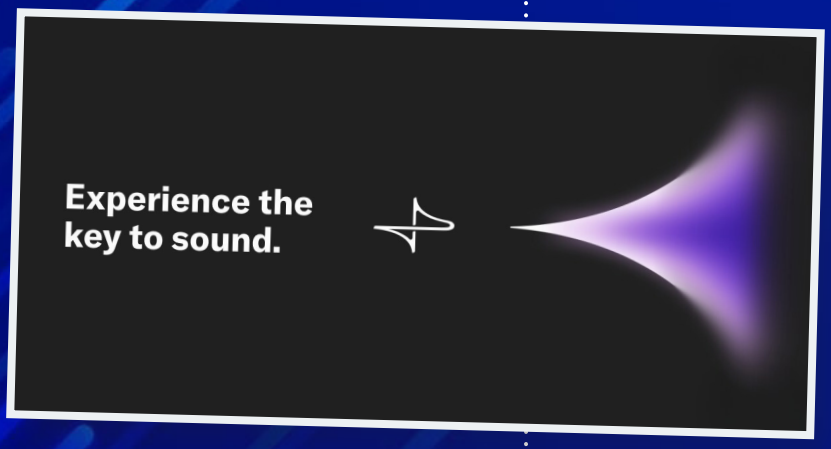
***1987 – La nascita dei mixer digitali*** *- Yamaha introduce il mixer digitale DMP7, segnando l'ingresso del digitale nell'audio professionale.*

***1990 – Yamaha Music Italia*** *- Nasce Yamaha Music Italia S.p.A., l'inizio di una presenza diretta e strutturata del brand sul mercato italiano.*

***2006 – La tecnologia audio al servizio del business*** *- Yamaha lancia la prima generazione di soluzioni audio dedicate alle Unified Communications.*

***2012 – Commercial Installation Solution 1.0*** *- Debuttano le prime tecnologie audio progettate per spazi commerciali e installazioni professionali.*

*ProVisionaire è la suite completamente personalizzabile di Yamaha per progettare, controllare e gestire sistemi audio completi di qualsiasi dimensione.*





neat.

## Dispositivi video più intelligenti e semplici.

Neat trasforma le stanze passive in ambienti pensanti con **dispositivi video più intelligenti e semplici**, alimentati dall'intelligenza distribuita. Aperti nel design e costruiti per ogni spazio, i dispositivi Neat percepiscono, rispondono e si coordinano in modo fluido per supportare una collaborazione più naturale attraverso **esperienze di incontro modellate sul comportamento umano**. Compatibili con Google Meet, Microsoft Teams, Zoom e flussi di lavoro BYOD flessibili, i dispositivi Neat offrono una distribuzione rapida, una gestione intuitiva e un'eccezionale qualità audio e video.

**neat.no**

humly




# Un unico sistema per il workplace. Massimo impatto.

Humly è l'ecosistema integrato di soluzioni per il workplace dedicato alla prenotazione delle sale, prenotazione delle postazioni, gestione dei visitatori, wayfinding e analisi degli spazi di lavoro.

## PROTAGONISTI DEL MERCATO

VENDOR, DISTRIBUTORI,
SYSTEM INTEGRATOR, RENTAL
E PROGETTISTI RACCONTANO
STORIA, IDENTITÀ
E APPROCCIO AL MERCATO

3G ELECTRONICS | Distributore
3P TECHNOLOGIES | System Integrator
4DODO | System Integrator
AV CONSTRUCTA | Progettista
BARCO | Vendor
CAVEL | Vendor
COLLETTIVO DIGITALE | System Integrator
COMM-TEC | Distributore
CWS | System Integrator
DELTA TECNO STUDIO | System Integrator
DOMOSYSTEMS | System Integrator
DRM MULTIMEDIA | System Integrator
ELETECH | Rental
ELCOM | System Integrator
ENERGY | System Integrator
EPSON | Vendor
EUROMET | Vendor
EXHIBO | Distributore
FRACARRO | Vendor
GSTUDIO ENGINEERING | System Integrator
HOAU | Vendor
IIYAMA | Vendor
INFINITYS | System Integrator
INTERMARK | Distributore
KRAMER | Vendor
LG | Vendor
LIVESIGNAGE | Vendor
LONGWAVE | System Integrator
MAXHUB | Vendor
NEOTECH | System Integrator
PANASONIC | Vendor
PHILIPS | Vendor
PRASE | Distributore
PRIMA PROJECT | System Integrator
SERVICE 2 SERVICE | System Integrator
SHARP | Vendor
SLEV | System Integrator
STIM TECH GROUP | System Integrator
TAGLIABUE SISTEMI | System Integrator
TEAMOFFICE | System Integrator
TECVISUAL | System Integrator
TOUCHWINDOW | System Integrator
TRECCANI SISTEMI | System Integrator
YAMAHA | Vendor