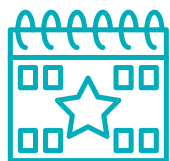


2008

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



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

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 introdurre 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”,

► 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'intera filiera.

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.



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.

perché beneficino 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, nonostan-

te 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».

Anche il settore dell'audio commerciale ha



**484 ESPOSITORI
16.500 VISITATORI UNICI**

Cedia Awards 2009.





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 CO₂, 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.

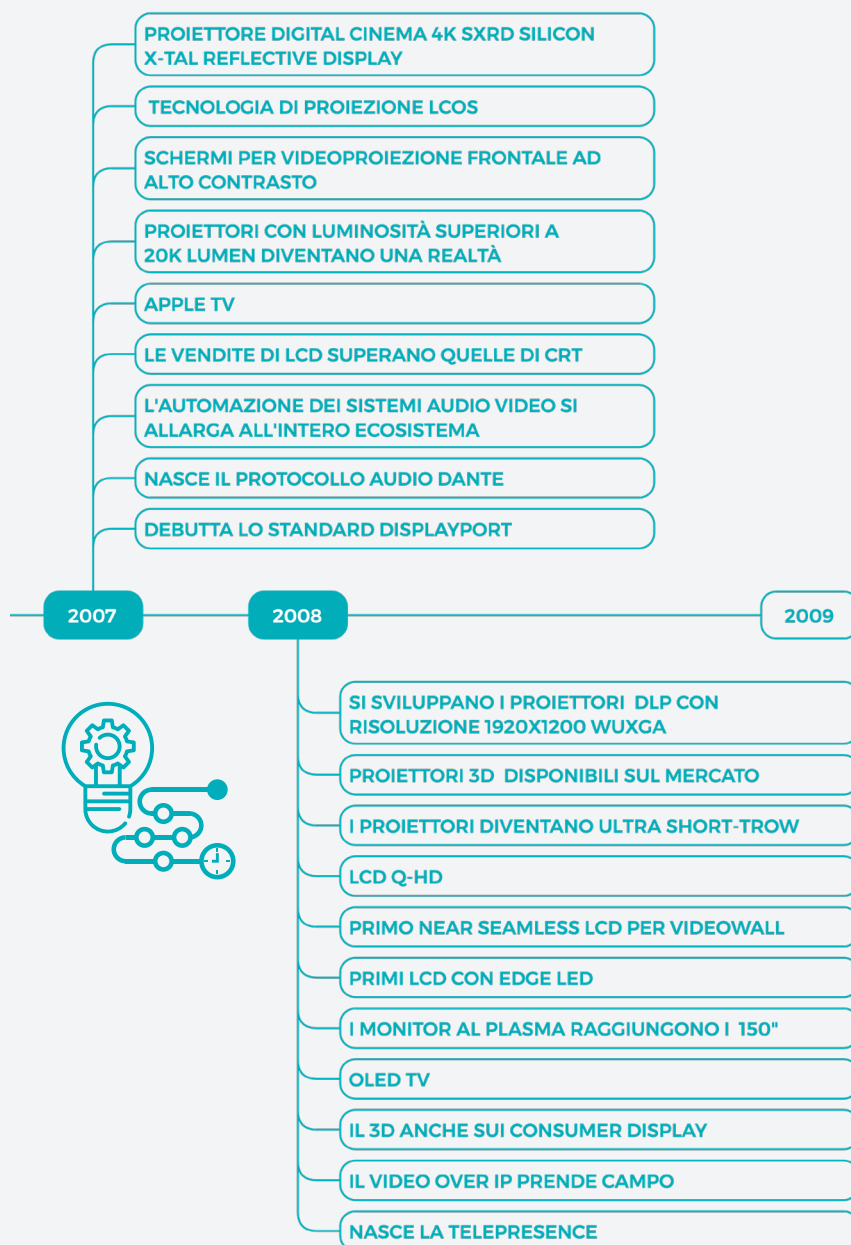
Nascono i primi prototipi di sistemi di illuminazione a LED e laser (anche in combinazione tra loro) che successivamente affiancheranno e poi sostituiranno quelli tradizionali basati su lampade ad alta pressione (UHP). Oltre alla maggior durata del corpo illuminante, i sistemi led/laser sono più efficienti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

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 presenta-



ti 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. ■

Timeline delle tecnologie

Novità ed evoluzioni che hanno definito il biennio 2008-2009.