

---

# INTERNET OF THINGS: LA STRATEGIA DI BTICINO

---

CARTELLA STAMPA

OTTOBRE  
2015

---

### 3 LA VISIONE DEL GRUPPO LEGRAND

Intervista a Paolo Perino

### 5 LA STRATEGIA DI BTICINO

Intervista a Franco Villani

### 7 L'OFFERTA DI LANCIO SUL MERCATO ITALIANO

Intervista a Davide Colombo

### 8 ELIOT BY BTICINO: OGGETTI PER LA CASA CONNESSA

---

#### PER SAPERNE DI PIU'

##### Contatti BTicino:

Marco Fiorentino

Tel. : +39 348 8595127

marco.fiorentino@bticino.it

##### Contatti Noesis Comunicazione:

Cristina Barelli, Roberta D'Urso,

Federica Silva

Tel. : +39 02 83105.11

cristina.barelli@noesis.net

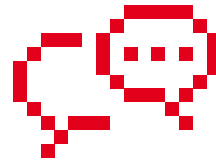
roberta.durso@noesis.net

federica.silva@noesis.net

[www.bticino.it](http://www.bticino.it)

 [twitter.com/BTicino](https://twitter.com/BTicino)

 [facebook.com/BTicinoSocial](https://facebook.com/BTicinoSocial)



# LA VISIONE DEL GRUPPO LEGRAND

INTERVISTA

A PAOLO PERINO



PAOLO PERINO  
PRESIDENTE DI BTICINO  
DIRETTORE DELLA BUSINESS UNIT  
BUILDING SYSTEMS  
DEL GRUPPO LEGRAND

## In tema di Internet of Things, qual è la visione del Gruppo Legrand?

Stiamo parlando di un mercato che Mc Kinsey stima possa generare un fatturato fra 3.9 e 11.1 miliardi di dollari annuali entro il 2025.

E un'altra fonte autorevole come Cisco afferma che dai circa 14 miliardi di oggetti connessi nel mondo nel 2014 si dovrebbe passare ai 50 miliardi nel 2020.

E' innegabile quindi che si tratti di una vera rivoluzione tecnologica destinata ad impattare tutti i settori, dalla salute ai trasporti, dal commercio all'energia, fino all'ambiente, al tempo libero e ovviamente – e non in misura marginale – agli edifici connessi: settore quest'ultimo nel quale il nostro Gruppo è uno dei leader globali.

## Possiamo quindi affermare che il Gruppo Legrand è già attivo in questo mercato?

Certo e non da oggi.

In particolare, nel 2014 oltre 200 milioni di Euro di fatturato sono stati realizzati con dispositivi o sistemi connessi a marca Legrand e BTicino e sono già stati installati a livello mondiale più di 20 milioni di nodi. Inoltre, più di un quarto delle nostre famiglie prodotto possono essere oggi connesse.

## Quali sono i vostri obiettivi futuri?

Entro il 2020 pensiamo di raddoppiare il numero delle famiglie di oggetti connessi e prevediamo che la nostra offerta registri una crescita annuale media a 2 cifre da qui al 2020.

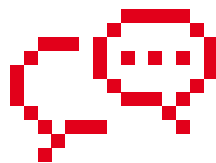
## Come s'inserisce l'Internet of Things nella vostra strategia d'innovazione?

Il programma Eliot - il brand che abbiamo creato proprio per evidenziare e sottolineare il nostro impegno nello sviluppo di un'offerta IOT caratterizzata dal DNA del Gruppo Legrand - rientra a pieno titolo nella nostra strategia d'innovazione.

Tre sono gli assi di investimento che abbiamo stabilito: connettere prodotti esistenti, aggiungendo gateway all'offerta già disponibile, sviluppare nuovi prodotti nativamente connessi e infine proseguire nella prefigurazione di scenari futuri e di nuove potenziali applicazioni. Esempio tipico di quest'ultima tipologia, il concept Flocon Pixel, presentato lo scorso marzo alla Biennale Internazionale di Design di St.Etienne.

## Quali risorse investe Legrand nello sviluppo del programma Eliot?

Il programma coinvolge tutte i team Legrand e BTicino nel mondo, dalla Ricerca & Sviluppo alla Produzione, fino



# LA VISIONE DEL GRUPPO LEGRAND

INTERVISTA

A PAOLO PERINO

alla Commercializzazione.

In particolare, facciamo affidamento su oltre 2.000 progettisti, di cui ben 750 impegnati nello sviluppo dell'offerta di soluzioni digitali, e disponiamo di una decina di siti di produzione specializzati nelle soluzioni elettroniche, in particolare in Italia, Francia, Usa e Cina.

Infine, il nostro team internazionale di Design si concentra sulla esplorazione delle tendenze socioculturali, ricercando il migliore rapporto tra forma, funzione e modalità di utilizzo degli oggetti connessi.

### **Infrastrutture, reti, standard e interoperabilità sono elementi critici nella diffusione dell'Internet of Things. Qual è il vostro punto di vista?**

Gli oggetti connessi necessitano di reti e infrastrutture sempre più efficienti che permettano loro di comunicare.

In quanto specialisti mondiali delle infrastrutture elettriche e digitali

dell'edificio, ci collochiamo dunque al centro dell'ecosistema Internet of Things, anche per quanto riguarda lo sviluppo dei protocolli di interoperabilità, che consentono d'integrare sistemi terzi e scambiare dati per apportare benefici supplementari all'utilizzatore.

Per questo stiamo moltiplicando le partnership: a fianco d'iniziative nazionali in vari paesi, infatti, Legrand è attiva in seno all'AllSeen e alla ZigBee Alliance. Stiamo intensificando poi collaborazioni e partnership con "start-up" di punta dell'innovazione, in particolare nel campo della sensoristica, con l'obiettivo di arricchire e semplificare le applicazioni: dalla gestione dell'energia e del clima all'assistenza all'autonomia.

L'interoperabilità è infine anche al centro di altri progetti di collaborazione che abbiamo lanciato a livello nazionale ed europeo con Laboratori di ricerca e Università.

#### **AllSeen Alliance**

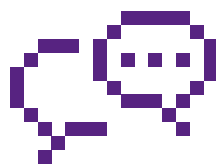
*AllSeen Alliance è un consorzio non-profit nato per promuovere l'adozione a livello mondiale di prodotti, sistemi e servizi destinati a supportare l'Internet of Everything grazie ad un framework basato sul progetto open source AllJoin.*

*<https://allseenalliance.org/>*

#### **ZigBee Alliance**

*Zigbee Alliance è un'associazione no-profit che promuove l'adozione dello standard wireless Zigbee per applicazioni IOT in ambito consumer, industriale e commerciale*

*<http://www.zigbee.org/>*



# LA STRATEGIA DI BTICINO

INTERVISTA

A FRANCO VILLANI



FRANCO VILLANI  
AMMINISTRATORE DELEGATO  
E DIRETTORE COMMERCIALE  
DI BTICINO

**L'immagine consolidata di BTicino presso i consumatori farebbe pensare che l'ingresso nel settore degli oggetti connessi rappresenti una scommessa inedita per voi.**

Non è così.

In realtà la nostra offerta di oggetti connessi rappresenta quella che io ho definito "l'evoluzione della specie", ovvero l'attuale punto culminante di una storia di innovazione che inizia negli Anni Ottanta. A quel momento risale infatti la decisiva accelerazione in investimenti tecnologici che hanno condotto BTicino ad inserire per prima soluzioni elettroniche stand alone nell'offerta di installazione civile e quindi modificato radicalmente i parametri di riferimento del settore.

Gli sviluppi successivi hanno preparato progressivamente il lancio delle soluzioni domotiche My Home, nel Duemila: di fatto erano i primi Oggetti Connessi concepiti per creare comfort e sicurezza nelle case, controllati anche da remoto tramite il portale My Home Web.

Da allora ci siamo conquistati una leadership di mercato e tecnologica che non è stata ancora messa in discussione e che ci ha portato a sperimentare sempre nuove strade, fino a proporre soluzioni integrate anche per gli Edifici Connessi ad uso Terziario e quindi a candidarci come uno dei protagonisti dell'Internet of Things in Italia.

**Come vi posizionate rispetto alle prospettive di questo mercato, in Italia tuttora in fase di strutturazione?**

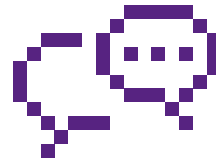
Le ricerche in questo momento sono molteplici e in parte discordanti, a conferma del fatto che si tratta di un settore ancora alla ricerca della stabilità in termini di analisi e segmentazione.

Secondo una delle più accreditate, quella dell'Osservatorio Digital Innovation del Politecnico di Milano, nel 2014 nel nostro Paese si contavano circa 8 milioni gli oggetti connessi tramite reti cellulari (+33% rispetto al 2013), per un valore di mercato pari a 1,15 miliardi di euro: cifra destinata a salire fino a quota 1,55 miliardi aggiungendo gli oggetti connessi con reti diverse da quella cellulare (Wireless M-Bus, WiFi).

Di questi ultimi fanno parte ad esempio gli smart meter elettrici, ovvero i contatori intelligenti per la misura dei consumi di elettricità, gas, acqua, calore (36 milioni di pezzi).

In conclusione, l'Osservatorio rileva che per il 2014, e ancora di più per il 2015, due degli ambiti cosiddetti più "caldi" dello IOT in Italia sono rappresentati dalle Smart Home e dalle Smart Cities.

E' evidente come queste prospettive risultino molto favorevoli per BTicino, proprio in virtù della nostra offerta per la Casa Connessa, basata sul know-how maturato nella Domotica, e di quella per



# LA STRATEGIA DI BTICINO

## INTERVISTA

### A FRANCO VILLANI

la distribuzione, il controllo e la misura dell'energia negli edifici, che è alla base delle Smart Grid e quindi delle Smart Cities.

#### **In che misura BTicino contribuisce al successo del Gruppo Legrand nello sviluppo di offerte IOT?**

Eliot by BTicino - il programma internazionale che identifica la nostra offerta IOT - è perfettamente coerente con la vision strategica, fondata sulla differenziazione e sulla creazione di valore per tutta la filiera. Il nostro contributo all'affermazione del Gruppo in questo mercato si basa innanzitutto sulle nostre competenze - maturate grazie agli anni di investimenti ininterrotti in tecnologie per l'automazione, il comfort e la sicurezza cui accennavo in precedenza - e sulle risorse di Ricerca e Sviluppo. Mi riferisco in particolare ai centri di eccellenza degli insediamenti di Erba (Como), Bergamo, Reggio Emilia, e Corsico (Milano), che occupano più di 250 progettisti nei campi dell'elettronica e dell'informatica e dove vengono industrializzate e prodotte le soluzioni IOT per il Residenziale ed il Terziario. Un'offerta che - anche grazie ad una serie di acquisizioni di Marche specialistiche - risponde alla domanda di

soluzioni per la Casa Connessa e l'Edificio Connesso, comprendendo in questa accezione allargata anche le applicazioni terziarie e industriali.

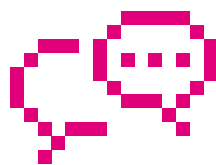
#### **Lo sperimentato approccio al mercato di BTicino è coerente con le caratteristiche della domanda di oggetti connessi o dovreste cambiare schema?**

Sono convinto che dovremo certamente aggiornare qualche elemento, senza però intaccare i "fondamentali".

I casi di successo che punteggiano la nostra storia passata e recente - pur nel continuo evolversi delle tecnologie, dei mercati e dei clienti - sono un buon punto di partenza per la conquista di un ruolo da protagonista anche nel mondo dell'Internet of Things.

Le carte in regola ci sono tutte: la notorietà della Marca, l'ostinazione nella ricerca di innovazioni capaci di migliorare la qualità della vita e la capacità di portarla al mercato.

Il programma Eliot by BTicino si avvantaggerà senza dubbio dei nostri due principali fattori di successo: la capillarità dei Partner sul territorio e la professionalità di una Rete di Vendita e di Consulenza unica sul mercato.



# L'OFFERTA DI LANCIO SUL MERCATO ITALIANO

INTERVISTA  
A DAVIDE COLOMBO



DAVIDE COLOMBO  
RESPONSABILE MARKETING  
DOMOTICA E TERZIARIO

## Il ruolo di BTicino.

BTicino ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo da protagonista dell'IoT nel Residenziale: nessun'altra Marca, infatti, può vantare un numero così elevato di dispositivi connessi all'interno delle abitazioni italiane.

Ognuna di esse contiene già oggi alcune decine di apparecchi BTicino che possono essere connessi e, proprio grazie a questo, in grado di offrire nuovi e importanti benefici all'utilizzatore: videocitofoni, termostati, comandi luce, allarmi, sensori, interruttori automatici aumentano così le proprie prestazioni, a tutto vantaggio del cliente.

## IoT: è una moda o un effettivo valore aggiunto?

BTicino non rende comunicanti i propri dispositivi per seguire una moda: l'obiettivo è quello di utilizzare la connessione per accrescere i benefici per l'utilizzatore, in coerenza con la missione della Marca. Vogliamo offrire maggiore semplicità, facilitando ai consumatori la comprensione e la gestione dei dispositivi. Tutto ciò anche attraverso l'eliminazione di procedure complesse e libretti d'istruzione, a favore di semplici e comprensibili App, del tutto simili a quelle che utilizziamo tutti i giorni per giocare e

o leggere le notizie.

Puntiamo inoltre a "democratizzare" l'accesso alle funzioni evolute, consentendo di installarle all'interno del parco abitativo esistente, senza la necessità di posare complesse infrastrutture.

In più lavoriamo per far sì che il cliente possa adattare le funzionalità dei dispositivi alle proprie particolari esigenze e disponga di un'interfaccia chiara e personalizzata.

Pensiamo infine che in ambito Terziario la connessione rappresenti un'occasione unica per garantire maggiore affidabilità e rapidità di manutenzione, e possa contribuire al lavoro dei tecnici, consentendo loro di effettuare interventi puntuali, immediati e, possibilmente, preventivi.

## Il futuro dell'Internet of Things

Quello che oggi è considerato un'innovazione, tra 10/20 anni sarà la normalità. Gli oggetti non connessi risulteranno obsoleti, così come oggi è un'automobile senza servosterzo e climatizzatore.

L'Internet of Things cambierà il modo di vivere la nostra casa e ci sembrerà di averla sempre a portata di mano, proprio come il nostro smartphone.



# ELIOT: OGGETTI PER LA CASA CONNESSA

Internet of Things (IoT)

# Eliot

Electricity

Eliot è la fusione di Electricity e di IoT (Internet of Things). E' il nome del programma di BTicino lanciato nel 2015 e dedicato all'Internet of Things.

## VIDEOCITOFONO CLASSE 300

COMUNICARE A DISTANZA



BTicino ha sviluppato un videocitofono connesso che permette di comunicare con chi ha suonato alla porta dell'edificio o dell'abitazione, in audio/video, sia da locale che da remoto (tramite smartphone e tablet). Permette quindi di farsi raggiungere anche quando non si è in casa e di capire chi ci ha cercato.

Inoltre, una volta riconosciuto chi ha suonato, è possibile azionare da remoto anche l'apertura del portone. Un videocitofono connesso può anche essere utilizzato come deterrente per dimostrare la propria presenza, anche quando ci si trova, ad esempio, in vacanza.

## CRONOTERMOSTATO CONNESSO

IMPOSTARE LA GIUSTA  
TEMPERATURA A DISTANZA



Un cronotermostato connesso è molto utile per gestire la temperatura sia all'interno dell'abitazione principale, che delle residenze secondarie. L'app del dispositivo mobile consente di variare con poche e semplici operazioni, e con le modalità tipiche di programmazione delle applicazioni già installate, i periodi di accensione o spegnimento del riscaldamento o della climatizzazione. Un cronotermostato connesso assicura inoltre la possibilità di monitorare a distanza la temperatura dei locali e di modificarla di conseguenza. Consente infine di centralizzare la gestione del clima di più abitazioni su un unico device.







## ELIOT: OGGETTI PER LA CASA CONNESSA



### VIDEOCAMERE DI SORVEGLIANZA CON SENSORE

ASSICURARE LA SORVEGLIANZA  
A DISTANZA ED ESSERE AVVERTITI



Le telecamere digitali wi-fi BTicino consentono di visualizzare in tempo reale le immagini di un locale anche a distanza. Dispongono di un sensore di presenza integrato. L'app installata su tablet o smartphone avverte della presenza di un intruso. Sullo schermo compare l'immagine della telecamera allarmata, consentendoci di valutare correttamente le caratteristiche dell'evento (ad esempio una finestra che sbatte perché non chiusa correttamente, l'entrata di un animale, ma anche la visita imprevista di un malintenzionato). Dall'app è possibile attivare anche servizi aggiuntivi, come la registrazione delle immagini o l'invio di e-mail.

### SALVAVITA\* STOP&GO

EVITARE GLI INCONVENIENTI  
DOVUTI AD UN BLACK OUT  
TEMPORANEO



Il nuovo Salvavita\* Stop&Go connesso informa l'utilizzatore a distanza dello stato dell'impianto elettrico e di eventuali scatti intempestivi direttamente su smartphone o tablet. Offre la possibilità di verificare, da remoto, che in caso di scatto intempestivo causato da sovratensioni temporanee (dovute ad esempio a fulmini), il dispositivo abbia ripristinato automaticamente l'impianto. Nel caso di guasto permanente l'utilizzatore potrà organizzare tempestivamente, anche a distanza, un intervento manutentivo. Questa generazione connessa di Salvavita\* Stop&Go permette di ovviare agli inconvenienti causati da un'interruzione occasionale di energia elettrica, in particolare per apparecchi quali congelatori, celle frigorifere e allarmi.

\*Nome registrato BTicino



## ELIOT: OGGETTI PER LA CASA CONNESSA



### GESTIONE DELL'ENERGIA

SEMPLICITÀ E LIBERTÀ NELLA  
MISURA E NELLA SUPERVISIONE  
DEI CONSUMI ENERGETICI



L'offerta di BTicino di gestione wireless dell'energia è la soluzione ideale per abitazioni e piccoli edifici terziari. È composta da un insieme di prese e sensori intelligenti, che permettono - in locale e da remoto - di misurare il consumo energetico, seguirne l'evoluzione e ideare scenari di risparmio. L'utilizzatore può anche usufruire di servizi aggiuntivi come, ad esempio, il confronto con impianti simili per valutare l'efficienza del proprio. Un pacchetto, mobile e flessibile, molto semplice da installare che lascia all'utilizzatore la libertà di decidere come analizzare e gestire i propri consumi.

### ILLUMINAZIONE

CONNETTERE A DISTANZA  
ILLUMINAZIONE E TAPPARELLE  
AVVOLGIBILI



Molto semplice da utilizzare, contribuisce a rendere "intelligenti" anche le case esistenti senza interventi sulle opere murarie. Le "smart action" permettono di gestire la casa dal proprio smartphone o tablet. Consentono infatti di comandare l'illuminazione e le tapparelle avvolgibili, simulare a distanza una presenza, creare scenari di composti da più funzioni.



# ELIOT: OGGETTI PER LA CASA CONNESSA



## DISTRIBUZIONE AUDIO NUVO

DIFFONDERE LA MUSICA, LOCALE PER LOCALE, A PARTIRE DA SERVIZI DI RETE DIGITALI O UNA BIBLIOTECA CONDIVISA



Grazie all'offerta NUVO è facile gestire la musica in casa grazie a un'app, semplice e intuitiva. I file musicali possono provenire da una biblioteca condivisa presente sui dispositivi in rete (hard disk, chiavette USB, smartphone, tablet, computer) o da servizi di streaming (Spotify, Deezer o simili), digital radio (TuneIn) o ancora da Digital

TV, videogiochi o semplicemente ingressi analogici. Potete ascoltare musica diversa in ogni locale, su ricevitori e diffusori connessi di elevata qualità, collegati tramite LAN o wireless. Tutto questo, gestito da tablet o smartphone, in modo molto semplice, grazie all'app gratuita.

### A PROPOSITO DI BTICINO

BTicino, capofila del Gruppo Legrand in Italia, presente con una struttura organizzativa che comprende 10 insediamenti industriali e quasi 2.800 dipendenti, opera sul mercato italiano con le offerte dei marchi principali BTicino, Legrand, Zucchini, Cablofil, Vantage, NUVO e IME. Con la presenza in oltre 60 Paesi in tutti i continenti, BTicino si colloca tra i leader mondiali sul mercato delle apparecchiature elettriche e digitali per installazione, testimoniando il valore del nostro Paese in termini di qualità, tecnologia d'avanguardia e cultura progettuale.

Oltre 450 ingegneri e tecnici sono impegnati nella struttura di Ricerca e Sviluppo in Italia, centro di competenza per il gruppo Legrand in numerosi settori, in particolare per l'automazione dell'edificio, la videocitofonia e la distribuzione di energia di potenza.

Parallelamente alla costante ricerca in campo tecnologico, BTicino ha mantenuto la storica attenzione al design: i suoi prodotti inseriti in un contesto abitativo o lavorativo, contribuiscono a migliorare la qualità funzionale e formale dell'ambiente costruito.  
[www.bticino.it](http://www.bticino.it)

### A PROPOSITO DI LEGRAND

Legrand è lo specialista globale delle infrastrutture elettriche e digitali dell'edificio. La sua completa offerta di soluzioni per i mercati internazionali dei settori commerciale, industriale e residenziale, ne fanno un punto di riferimento su scala mondiale.

Del suo fatturato, più dei due terzi è realizzato con prodotti che sono al primo o al secondo posto nelle vendite nei rispettivi mercati e quasi il 30% nei nuovi segmenti delle infrastrutture digitali, efficienza energetica, sistemi residenziali, assistenza all'autonomia.

Ha oltre 36.000 dipendenti in 80 paesi di tutti i continenti. L'innovazione, il costante lancio di nuovi prodotti ad alto valore aggiunto e le acquisizioni, rappresentano i principali vettori della sua crescita. Legrand ha realizzato nel 2014 un fatturato di circa 4,5 miliardi €.

La Società è quotata sulla piattaforma NYSE Euronext ed è una componente degli indici azionari CAC 40, FTSE4Good, MSCI World, Corporate Oekom Rating e DJSI (codice ISIN FR0010307819).

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

**HANNO PARTECIPATO ALLA CONFERENZA STAMPA DEL 1 OTTOBRE:**

---

**PAOLO PERINO** Presidente di BTicino e Direttore della Business Unit Building Systems del Gruppo Legrand.

Ingegnere Elettrotecnico, in BTicino nel 1983, prima come Product manager, ha assunto numerosi incarichi di crescente responsabilità nell'ambito del Gruppo Legrand in Italia sino al 2000, quando ha assunto la posizione di Direttore marketing e comunicazione esterna di Gruppo con sede in Francia. E' rientrato in Italia nel 2006 come Responsabile delle attività italiane e Amministratore delegato di BTicino sino al 2014, quando ha assunto i ruoli oggi occupati.

**FRANCO VILLANI** Amministratore Delegato e Direttore Commerciale di BTicino.  
Ingegnere elettrotecnico, dopo una breve esperienza in Enel, nel 1990 entra nel marketing BTicino sino a divenire Marketing manager per i prodotti industriali. Assume poi incarichi in ambito commerciale, prima come Area manager Lombardia, poi, dal 1997, come Direttore commerciale. In questa veste ha gestito il processo d'integrazione commerciale delle varie marche del Gruppo Legrand in Italia. Dal 2010 al 2014 è stato anche Vice direttore generale di BTicino.

**DAVIDE COLOMBO** Responsabile Marketing Domotica e Terziario di BTicino.  
Ingegnere elettronico, nel 2002 entra in BTicino come Product manager interessandosi da subito di domotica. Nel 2006, in Francia, si occupa di trasferire alle altre società del Gruppo le conoscenze maturate in Italia; attività che prosegue nel sud est asiatico ed in Australia. Rientrato in Italia si occupa dello sviluppo delle applicazioni domotiche nel campo immobiliare. Nel 2010 viene chiamato a gestire la comunicazione e la formazione BTicino e a seguire progetti strategici su efficienza energetica e smart grid, per poi ricoprire, nel 2011 l'attuale posizione. Dal 2011, in ANIE, è membro del Comitato Direttivo CSI, di cui dal 2012 è Capogruppo.

**LUIGI CARICATO** Direttore Comunicazione Esterna Gruppo Legrand e BTicino.  
Esperto di comunicazione e marketing, giornalista pubblicitario. Dopo avere maturato significative esperienze nel campo editoriale e pubblicitario, assume la responsabilità dei dipartimenti comunicazione di alcune imprese industriali e successivamente la direzione di un'agenzia di marketing communications.  
Nel 2001 entra in BTicino, come Responsabile della comunicazione, e dal 2007 occupa l'attuale ruolo internazionale. Ha svolto attività di docenza nel campo della comunicazione digitale presso l'Università di Milano Bicocca.

---

**BTICINO SpA**

Viale Borri, 231  
21100 VARESE

---

[www.bticino.it](http://www.bticino.it)

---