

Beghelli: quando la placca diventa... pensante

mercato italia

Koster PUBLISHING

31 OTTOBRE
2017

Beghelli: quando la placca diventa... pensante

Risultato di un'idea all'apparenza semplice ma rivoluzionaria, il gruppo industriale bolognese **Beghelli**, guidato da **Gian Pietro Beghelli** e attivo nel settore dell'illuminazione di emergenza, home automation e sicurezza domestica, presenta sul mercato una placca "pensante" che, da elemento sino ad oggi inanimato, si trasforma in elemento attivo della casa. **Brain Beghelli** è il primo sistema di domotica e antintrusione controllato da una placca **smart**, ultrasottile e luminosa, con 16 milioni di possibili tonalità di colore. La placca, oltre che illuminarsi, è in grado di svolgere funzioni domotiche (automazioni, cronotermostato, controllo consumi energetici etc.) e, quando collegata alla centrale, diventa un sensore antintrusione. In base alle proprie esigenze, l'utente può modificare e implementare il sistema nel tempo, senza necessità di intervenire sull'impianto elettrico esistente. Il sistema **Brain** è stato progettato, sviluppato e prodotto da **Beghelli** interamente in Italia (e sarà presto seguito da ulteriori novità!). **22**

Gruppo Comet: una fiera con 50 candeline

Fiera di Bologna, padiglione 36, 150 espositori su un'area di 13mila mq (oltre ad un'area esterna), corsie affollate e una bella atmosfera: non c'era modo più "coinvolgente" per festeggiare i 50 anni di attività del gruppo di distribuzione bolognese **Comet**, fondato nel 1967 da **Sante Cervellati** (attuale presidente) e **Gian Carlo Orbellanti** (vedi EEN Nr. 8 del 13 settembre 2017). L'idea di celebrare l'anniversario con una manifestazione fieristica - dal 19 al 21 ottobre scorsi - ha avuto un ottimo riscontro da parte dei visitatori (installatori e progettisti in primis, ma anche tanti studenti!), confluiti in quel di Bologna dalle 12 regioni in cui **Comet** è presente, a riconferma del forte legame che il Gruppo ha con il territorio. La seconda generazione della famiglia **Cervellati**, che vede i fratelli **Davide** e **Marco** al timone, continua ad attuare il principio ispiratore che privilegia il rapporto personale e famigliare con il cliente, a dispetto della "mole" del Gruppo, che conta oggi 100 punti vendita ed un fatturato consolidato 2016 di circa 800 milioni di euro. E a proposito di struttura, l'evoluzione di **Comet** non si ferma qui e, anzi, guarda verso nuove prospettive (e magari ad una possibile futura replica dell'evento!). **23**

Aventics Italia: Cremona general manager

Dal 1 settembre **Raffaele Cremona** è il nuovo general manager di **Aventics Italia**, filiale italiana della multinazionale produttrice di componenti e sistemi pneumatici. Il manager, con precedenti esperienze nel mondo dell'automazione, ha il compito di contribuire allo sviluppo del mercato della pneumatica nel nostro Paese, attraverso l'offerta di soluzioni customizzate e ingegnerizzate, e il rafforzamento della rete di vendita. Il gruppo **Aventics**, nato nel 1869 come **Wabco (Westinghouse Air Brake Company)**, è stato rilevato nel 1989 da **Rexroth**, all'epoca divisione del gruppo industriale **Mannesmann**, confluita poi nel gruppo industriale **Bosch**. Nel 2013 **Aventics** è stata costituita a seguito dello spin-off della divisione pneumatica di **Bosch-Rexroth**, e ceduta al fondo di investimenti **Triton**. **24**

FAAC: programmi ambiziosi di espansione

Il premio di risultato 2017 per i collaboratori, pari a 2.050 euro, è un segnale concreto del buon andamento commerciale e finanziario di **FAAC spa**, l'azienda bolognese attiva nel settore dell'automazione degli accessi, guidata dall'A.D. **Andrea Marcellan** (e controllata dalla Curia di Bologna). La società sta mettendo a punto la piattaforma del contratto di lavoro integrativo per il periodo 2017-2020, che prevede l'introduzione di nuovi parametri ai quali agganciare il bonus. Il Gruppo ha realizzato nel 2016 un fatturato consolidato di 390 milioni di euro e conta di chiudere l'esercizio in corso a quota 420 milioni. L'obiettivo è raggiungere un fatturato totale di 600 milioni di euro entro i prossimi 3 anni. Con l'acquisizione della "collega" sudafricana **Centurion** (vedi EEN nr. 10 del 14 luglio 2016), **FAAC** ha rafforzato anche la propria leadership internazionale e si posiziona tra i primi 3 players occidentali nell'automazione degli accessi veicolari e sistemi di parcheggio. **25**

E-commerce: le vendite di prodotti sorpassano i servizi

Le stime sul mercato del commercio elettronico, presentate dall'Osservatorio eCommerce B2C della School of Management del **Politecnico di Milano** durante il convegno **eCommerce B2c in Italia: servono visione, coraggio e perseveranza!** di **Netcomm** (il consorzio del commercio elettronico italiano), mo-

strano che nel 2017 l'e-commerce in Italia raggiungerà un valore di 23,6 miliardi di euro, il 52% dei quali generato dalle vendite di prodotti (12,2 miliardi, saliti del 17%), superando per la prima volta quelle legate ai servizi (+7% a 11,4 miliardi). L'Italia si sta avvicinando, anche se lentamente, al livello medio dei mercati più evoluti, dove i prodotti incidono per il 70% del totale. I prodotti trainanti sono Informatica ed Elettronica (+28% a 4 miliardi di euro), seguiti da Abbigliamento, Arredamento, Alimentari ed Editoria. Il fatturato Servizi deriva per l'85% da turismo e trasporti, voce che continua a fare la parte del leone con 9,2 miliardi di euro. Seguono le assicurazioni auto. L'Osservatorio stima in 22 milioni (+10% rispetto al 2016) i clienti online che nel 2017 hanno effettuato almeno un acquisto. **26**

Plexiform (RossiniGroup): design, tecnologia, e... passione

Una chiacchierata-aperitivo presso lo showroom **Overlite** in Milano è stata l'occasione per presentare ai lighting designers ed architetti **Remo**, corpo illuminante innovativo e originale ultimo nato in casa **Plexiform**, l'azienda di illuminazione di Liscate (Mi), che fa capo al gruppo **Rossini** con sede a Segrate (Mi). Il debutto di **Remo**, progettato dal designer **Stefano Valente** con il team tecnico coordinato da **Dante Banfi**, ha dato lo spunto per illustrare lo "stato dell'arte" di **Plexiform** - di cui è A.D. **Dario Rossini** - che si concentra su 4 macro-categorie (architettonica, industriale, tecnico e healthcare) con soluzioni a tecnologia LED e sostenibili, ed ha messo a punto allo scopo una nuova e "sostanziosa" edizione del catalogo tecnico. La strategia dell'azienda, che realizza un fatturato di 3,5 milioni di euro con 25 collaboratori, punta sull'italianità al 100% ed all'espansione sui mercati esteri oltre al mercato nazionale, come ricorda **Giuseppe Malacrino**, responsabile commerciale. **Elisa Rossini**, direttore marketing corporate, conferma la volontà di **RossiniGroup** (con i brand **Overlite**, **Plexiform** e **Rossini Illuminazione** per un fatturato totale di 18 milioni di euro con 50 collaboratori) di orientarsi sempre più verso i progettisti, senza trascurare la distribuzione, naturale interlocutore commerciale. La passione di **Plexiform** per il design è stata ben espressa dall'ingegnere-artista **Alan Zeni** (in arte ZA), che ha decorato e creato in diretta un pezzo unico di **Remo**. **27**