

Al passo coi **TEMPI**

Il Satellite - System Integrator, via del Pellicano 14, 05100 Terni - tel. 0744/611171 www.ilsatellite.net



Cristian Stefanini, titolare del centro Il Satellite, ci racconta come si è avvicinato alla professione di custom installer e come si è sviluppato nel tempo il suo lavoro, fatto di passione e professionalità al servizio del pubblico

di **Luigi Nicolucci**

La "verde" Umbria è il luogo dove Cristian Stefanini, titolare del centro di installazione di Terni Il Satellite, è nato e si è formato professionalmente. Da installatore specializzato di sistemi di ricezione/trasmisione Tv/Dati, il nostro si è via via dedicato al settore dell'home automation e dell'home theater. Ecco come si è evoluta la sua attività negli anni e le tappe fondamentali della sua esperienza professionale.

Luigi Nicolucci - Ci puoi raccontare come è nata la tua attività di system integrator e come questa si è sviluppata nel tempo?

Cristian Stefanini - Nel 1993 mi sono specializzato in telecomunicazioni, grazie a una serie di training che ho seguito a Roma, Vicenza, Parigi e Lussemburgo, cominciando a rispondere alle esigenze del mercato italiano. In seguito, è emersa l'esigenza di specializzarmi ulteriormente nella progettazione e nella realizzazione di sistemi di ricezione e trasmissione Tv/DATI e dei sistemi di integrazione "domotica". La domotica nei primi anni 2000 era una disciplina relativamente nuova in Italia, quindi sono ricorso a dei consulenti inglesi e americani, che mi hanno facilitato nell'apprendimento delle materie. Ho visitato inoltre le strutture delle diver-

se aziende che già lavoravano nel settore, per rendermi conto personalmente di quello che già offriva il mercato e di quale tecnologia si sentisse invece l'esigenza. Ho anche analizzato le diverse politiche commerciali portate avanti dalle aziende del settore. Ho preso contatti con i fornitori, dei quali sono diventato rivenditore esclusivista della zona: Crestron, Kaleidescape, Linn, ecc. Nel 2000 è nata "Il Satellite", un'azienda che si è sempre distinta per la qualità del servizio e dell'assistenza. La professionalità è garantita dall'esperienza maturata nel corso degli anni, accompagnata da un costante aggiornamento tecnico-professionale. L'azienda, grazie ad una conoscenza approfondita nel campo delle telecomunicazioni e degli automatismi applicati ai vari sistemi (audio, video, illuminotecnica, climatizzazione, anti-intrusione, TVCC, ecc.), riesce a cogliere le novità, tenendo in considerazione le esigenze del cliente.

L.N. - In quali settori vi trovate a operare più di frequente: residenziale "entry level", residenziale di alto livello, commerciale, building automation?

C.S. - Mi trovo per la maggior parte ad operare nei seguenti settori: residenziale di alto livello, commerciale, building automation.

L.N. - Da quante persone è formato il tuo staff e con quali competenze?

C.S. - Il mio staff è composto da cinque persone: una segretaria, un tecnico, un programmatore, una persona addetta alla grafica e un coordinatore/responsabile commerciale.

L.N. - Nelle installazioni che proponete cercate di seguire sempre uno "schema di massima" più collaudato oppure ogni impianto funziona come un qualcosa a sé, del tutto diverso dagli altri?

C.S. - Ogni impianto è un storia a sé. Faccio sempre il paragone del cliente che va dal sarto a farsi cucire un vestito su misura. Io sono il sarto, che dopo aver "preso le misure" al cliente, realizza un prodotto innovativo grazie alla mia continua ricerca di ciò che il mercato della tecnologia offre, ottima qualità e, unico nel proprio genere, cercando di ottimizzare i costi.

L.N. - Qual è la vostra clientela tipo?

C.S. - Il mio cliente tipo è un uomo di 40/50 anni, libero professionista o imprenditore, che si rivolge a me per ristrutturare una casa o costruire degli ambienti confortevoli e personalizzarli in base alle proprie esigenze.

Un altro cliente tipo è lo straniero che si trasferisce a vivere per un medio-lungo periodo in Italia, soprattutto in zone altamente paesaggistiche ma deprivate dal punto di vista tecnologico, che mi chiede di installare dei sistemi di comunicazione a larga banda in zone remote, per mantenere il contatto con il proprio ambiente di lavoro.

L.N. - E il vostro approccio con il cliente? Generalmente, il committente vi lascia carta bianca nel realizzare il progetto di

un'installazione oppure segue in prima persona gli sviluppi del sistema?

C.S. - Ci sono alcuni clienti particolarmente presenti, che hanno già acquisito una serie di informazioni, anche grazie alla lettura di stampa specializzata come HC, che sanno cosa vogliono. Altri invece non conoscono approfonditamente il settore e mi lasciano maggior carta bianca.

L.N. - Ci puoi descrivere, per quanto riguarda l'home theater, il tuo schema di impianto ideale?

C.S. - Esistono due situazioni. Nel primo caso, il cliente si rivolge alla mia azienda perché è un appassionato di cinema o di sistemi audio-video e quindi l'istallazione deve diventare parte integrante della zona giorno dell'abitazione, per non creare disturbo a livello estetico. Gli elementi più importanti, monitor/video proiettore, con sistemi di automazione saranno nascosti in un alloggiamento (mobile creato su misura, parete attrezzata, ecc.) e potranno essere utilizzati all'occorrenza. Nella seconda ipotesi, se il cliente vive in un'abitazione di dimensioni importanti e quindi può dedicare uno spazio apposito all'intrattenimento, creo un sistema audio/video dove l'elettronica di norma è la stessa, ma l'audio risulta migliore perché posso inserire diffusori a colonna di grandi dimensioni, senza avere la necessità di nascondere. Per quanto possano essere eccellenti i nuovi diffusori a incasso, non potranno mai avere la stessa qualità dei diffusori a colonna da esterno.



Sopra e nella pagina a fronte, alcune immagini della show-room de Il Satellite; in dimostrazione permanente sistemi audio/video e home automation firmati Denon, Linn, Crestron, ecc. In basso, Cristian Stefanini, titolare del centro.

L.N. - E per l'automazione?

C.S. - Perciò che riguarda il controllo del sistema audio/video circoscritto a un unico ambiente, si può ricorrere a una tecnologia molto efficiente e semplice da utilizzare per il fruitore finale, a un costo contenuto. Invece, quando parliamo della gestione di più ambienti, con l'inserimento di diversi sistemi integrati (videosorveglianza, videocitofonia, telefono, climatizzazione, ecc.), gli apparati che l'utente si trova a dover gestire saranno più complessi al livello di progettazione e sviluppo software, ma altrettanto semplici e intuitivi.

L.N. - Nelle tue installazioni è frequente l'utilizzo di display al plasma, abbinati a diffusori in-wall; ciò è determinato da un tuo apprezzamento personale riguardo questo tipo di apparecchiature o da esigenze dettate dai clienti?

C.S. - La scelta di questa tipologia di impianto (l'utilizzo di display al plasma, abbinati a diffusori in-wall), è dettata molto spesso dall'interior designer che vuole ottenere sempre il massimo confort per il cliente, ottimizzando gli spazi.

L.N. - Quali sono i vantaggi e gli svantaggi derivanti dall'installazione "in-wall" dei diffusori?

C.S. - Come detto, l'istallazione "in wall" permette di ridurre l'impatto visivo dei diffusori, di installare un sistema audio-video anche in ambienti molto piccoli. Nonostante i diffusori a incasso abbiano raggiunto una qualità eccellente, l'unico svantaggio che presentano è quello che non riescono a ricreare una qualità hi-fi audio paragonabile a quelli a colonna, che io per esempio consiglio espressamente a tutti gli appassionati di musica classica.

L.N. - In quale direzione viaggia, secondo la tua esperienza, il futuro per la professione di system integrator?

C.S. - Il futuro che si apre di fronte alla professione di system integrator è quello di una specializzazione sempre maggiore, di un aggiornamento professionale costante e di un contatto con le esperienze internazionali (per questo consiglio ai giovani che intraprendono questa carriera di specializzarsi anche nelle lingue straniere). Inoltre, ritengo importante la creazione di reti fra esperti del settore, come il CEDIA, per condividere le esperienze. Infine, il system integrator sempre di più dovrà garantire una forma di assistenza costante al cliente, anche attraverso la tele-assistenza.

