

THE C

THE COMELIT WORLD
MAGAZINE

2023

WITH
YOU
ALWAYS



PEOPLE &
THE POWER OF
RELATIONSHIPS



COMELIT
WITH • YOU • ALWAYS

Ø1 | THE CLOSE UP

Het belang van relaties:
Comelit's point of view

> 04

Ø2 | THE CORE

Supply chain en logistiek:
competitieve voordelen voor
verdere groei

> 12

Ø3 | THE CONNECTION**WORLD**

De sleutel tot de toekomst?
Cross-selling en diensten

> 18

CCV-certificering: een belofte
van kwaliteit en veiligheid

> 20

Ø4 | THE CULTURE

Van idividu naar team:
Het belang van collectieve
intelligentie

> 24

De nieuwe LOGOS
monitoren: innovatie door
samenwerking

> 34

Ø5 | THE CUSTOMER

Smart home. Slimme oplossingen
voor energiebesparing, veiligheid
en Comfort

> 36

Ø6 | THE CONNECTION**ITALY**

Sleutelwoord: totale en
geïntegreerde veiligheid

> 42

Ø7 | THE CARD

2023: Comelit opnieuw in de
schijnwerpers op beurzen

> 54

Ø8 | THE CHAMPION

Logivox

> 58

THE
CEO'S

CONTROL

THE
NEW
WORLD

EDOARDO BARZASI
CEO of Comelit Group



DE GROTE OPLEVING VAN 2021 IS VOORBIJ, EN DE TENEUR DIE IN DE TWEEDE HELFT VAN 2022 BEGONNEN IS, ZET VOORT IN DE EERSTE HELFT VAN 2023 EN VERDER.

De bouwmarkt, vooral in Europa, bepaalt het tempo. Terwijl Frankrijk en Groot-Brittannië aanzienlijk vertragen, toont Duitsland de eerste tekenen van groei. Dit is ook te zien in de verkoopresultaten van Comelit en andere grote spelers in onze sector. De positieve uitzondering is Italië, waar we ondanks tekenen van vertraging in de bouwsector toch een groei met dubbele cijfers zien, dankzij ons toegenomen marktaandeel.

Ondernemen in een tijd van onzekerheid is niet gemakkelijk. Het is verleidelijk om grote projecten op middellange termijn uit te stellen of om alleen op de korte termijn te focussen. Maar dat zou een korte termijnkeuze zijn die we niet willen maken bij Comelit. Integendeel, we geloven dat juist in deze lastige tijden we met moed en vastberadenheid moeten blijven werken aan onze doelen. Ons doorzettingsvermogen is gebaseerd op het idee van de kracht van relaties. Voor ons betekent zakendoen werken als een team, zowel intern met onze medewerkers als extern met onze leveranciers en klanten. Het is cruciaal om de signalen van de markt te begrijpen voor wie zaken doet, vooral in tijden van snelle veranderingen. De uitdagingen waar we voor staan zijn groot, vooral met de opkomst van kunstmatige intelligentie die steeds meer invloed heeft op productieprocessen en diensten.

HET IS CRUCIAAL OM DE SIGNALLEN VAN DE MARKT TE BEGRIJPEN VOOR WIE ZAKEN DOET, VOORAL IN TIJDEN VAN SNELLE VERANDERINGEN.



We kunnen deze uitdagingen niet alleen aanpakken; we moeten samenwerken met de hele keten. Dit is vergelijkbaar met het beklimmen van een berg: het is veel veiliger om in een team te werken dan alleen. Dit idee vormt onze benadering van de markt. Echt teamwerk begint pas wanneer we waarden en doelen delen en ervoor kiezen om deel uit te maken van hetzelfde team. Wederzijds respect, integriteit, eerlijkheid en transparantie vormen de basis en waarden die een team versterken en maken dat elk lid klaar staat om de ander te helpen.

Bij Comelit streven we er elke dag naar om vertrouwensrelaties op te bouwen met ons partnernetwerk. We doen dit door hoogwaardige producten aan te bieden, technische ondersteuning te bieden aan installateurs en partners, advies te geven bij offertes en projecten, te zorgen voor tijdige levering van onderdelen en innovatieve tools te bieden. Vertrouwen wekken is essentieel om langdurige relaties op te bouwen, wat uiteindelijk leidt tot loyaliteit. We geloven dat dit de weg is waarlangs ons netwerk en installateurs kunnen groeien en de uitdagingen van de markt kunnen overwinnen.

Het belang van relaties: Comelit's point of view

De 2023 editie van de Global Human Capital Trends van Deloitte, een jaarlijks onderzoek met een visie op de combinatie van mens en technologie met deelnemers uit alle sectoren, benoemt onder andere de kenmerken van een "nieuw leiderschap". Dit leiderschap is gebaseerd op de noodzaak om "goede relaties met werknemers te creëren via samenwerking".



door **JOLANDA BERNARDI**

HR Manager van de Group

Deze uitspraak benadrukt drie dingen: relaties, het idee van een bedrijf als ecosysteem en samenwerking. Dit is belangrijk voor bedrijven zoals Comelit, die een belangrijke rol willen spelen in het moderne bedrijfsleven en actief hun eigen toekomst willen bepalen.

DE FOCUS OP RELATIES

De relatie vormt de basis. Sterke relaties creëren **een professioneel, sociaal en ecologisch systeem**. Dit leidt tot samenwerkingen die de

nadruk leggen op de vaardigheden en talenten van mensen. Op deze manier ontstaan nieuwe ideeën en producten, wat bijdraagt aan het verbeteren van relaties. Dit is een herhalend proces. "Voordat het onderzoek van Deloitte was gepresenteerd, kwamen deze inzichten al naar boven bij de Comelit Group" legt Jolanda Bernardi uit. **Zij is HR-manager van de groep sinds januari 2022** en heeft al meer dan twintig jaar ervaring op het gebied van human resources: "De relaties binnen het bedrijf staan centraal."



**"WITH YOU ALWAYS".
NIET ALLEEN EEN SLOGAN,
MAAR OOK EEN BELOFTE
DIE DE WAARDEN EN
PERSOONLIJKHEID VAN
COMELIT WEERSPIEGELEN.
HET SUCCES VAN HET
BEDRIJF IS TE DANKEN
AAN DE BETROKKENHEID
BIJ DE COLLEGA'S, MARKT,
KLANTEN EN ANDERE
BELANGHEBBENDEN.**

heeft het de kracht om invloed uit te oefenen op de maatschappij, economie en de omgeving waarin het zich bevindt.

DE RELATIE MET DE KLANTEN

"With You. Always." is niet alleen een slogan, maar ook **een belofte die de waarden en persoonlijkheid van Comelit weerspiegelen**. Het succes van het bedrijf is te danken aan de betrokkenheid bij de collega's, markt, klanten en alle andere belanghebbenden. In een wereld die draait om technologische vooruitgang, benadrukt Comelit het belang van betrouwbaarheid. Dit betekent beschikbaar zijn voor klanten wanneer het er echt toe doet en het bouwen van relaties gebaseerd op **vertrouwen en wederzijds respect**, net als in **een team**.

HET IS EEN BELANGRIJK DOEL OM DE SPECIFIEKE KENNIS EN VAARDIGHEDEN BINNEN COMELIT TE BEHOUDEN EN TE VERNIEUWEN, IN LIJN MET DE VISIE, WAARDEN EN CULTUUR VAN HET BEDRIJF. HIERBIJ IS HET BELANGRIJK DAT MEDEWERKERS HUN VOLLEDIGE POTENTIE KUNNEN BENUTTEN EN DAT HET BEDRIJF GROEIT OP EEN DUURZAME MANIER.



DE RELATIES MET DE MEDEWERKERS

“De relatie met mensen staat centraal bij de activiteiten van de afdeling Human Resources.” Vervolgt Bernardi. “In mijn eerste maanden in deze rol heb ik gesprekken gevoerd, focusgroepen gehouden en enquêtes afgenomen met alle 350 medewerkers in Italië. Dit onderzoek was erg belangrijk omdat we hierdoor een communicatiekanaal konden openen waarmee we elke situatie binnen ons team kunnen begrijpen, evalueren en plannen. Dit heeft geleid tot opleidingsplannen die gericht zijn op de groei van ons bedrijf. We streven naar een model dat niet alleen gebaseerd is op technische kennis, maar ook op verschillende vaardigheden, zoals communicatie, samenwerking en kritisch denken.”

We hebben goed gekeken naar de behoeften rondom de balans tussen werk en privé, de leermogelijkheden en de flexibiliteit. Dit heeft de basis gelegd voor **de beoordeling van prestaties**: “Er is een actieve beoordelingsmethode opgezet die individuen aanmoedigt

verantwoordelijkheid te nemen voor doelstellingen die samen met hun leidinggevendenden worden opgesteld. We werken aan een tweejarig plan waarmee we ieders talent en ambities kunnen versterken”. “De groei en voortdurende ontwikkeling van onze medewerkers gaan samen met hun welzijn en de **strategische middelen voor het bereiken van de bedrijfsdoelstellingen.**” Voegt zij eraan toe. “Goed omgaan met overnames en het behouden en updaten van specifieke kennis en vaardigheden zijn belangrijke doelen voor ons. **Op die manier kunnen onze medewerkers goed presteren, en zorgen we ervoor dat het bedrijf op een duurzame manier blijft groeien.**”

EINDE AAN HET PERSONEELSVEROLOP

Het is belangrijk om sterke relaties op te bouwen en een bedrijfsstructuur op te zetten waarin medewerkers zich “betrokken” voelen. Dit helpt om het probleem van ‘personeelsverloop’ te voorkomen. **“In feite zijn er zelfs enkele ‘returns’ geweest”** – merkt de HR-manager op - 2,8% is het personeelsverloopperscentage in 2022. Dit ligt aanzienlijk onder het als normaal beschouwde perscentage dat, afhankelijk van de sector, tussen 7% en 10% ligt.

2.8%
IS HET

PERSOONEELSVEROLOPPERCENTAGE IN 2022. DIT LIGT AANZIENLIJK ONDER HET ALS NORMAAL BESCHOUWDE PERCENTAGE DAT, AFHANKELIJK VAN DE SECTOR, TUSSEN 7% EN 10% LIGT



DE RELATIE MET DE COMMUNITY

Comelit kan worden gezien als een **empathisch bedrijf**, volgens de beschrijving van het adviesbureau Mercer. Zij hebben vijf kenmerken beschreven die dit soort bedrijven onderscheiden: Ze herzien voortdurend de prioriteiten, bedenken nieuwe manieren om samen te werken, streven naar welzijn, bevorderen persoonlijke groei en moedigen iedereen aan samen positieve veranderingen te maken.

Dit is wat er gebeurt binnen Comelit. Comelit speelt een belangrijke rol in de omgeving. “De relatie met de lokale gemeenschap is zeer sterk. Veel van de mensen die bij ons werken, komen uit de omgeving. We streven ernaar om een actieve en betrokken rol te vervullen en zetten ons in om **duurzaamheid te bevorderen voor zowel het individu als de lokale gemeenschap.** We zijn een bedrijf dat openstaat voor stage-ervaringen. We werken samen met lokale (technische) scholen, bijvoorbeeld de Polytechnische Universiteit van Milaan en andere universiteiten, op zoek naar talent, maar ook om groeikansen aan te bieden.”



MARTIN CASTROGIOVANNI: MIJN TEAM WAS MIJN ZUURSTOF

PROFESSIONEEL VERTROUWEN STAAT CENTRAAL BIJ DE
RELATIE MET COLLEGA'S



interview met MARTIN CASTROGIOVANNI

Voormalig rugbyspeler
en oprichter van de
Castro Rugby Academy

Martin Castrogiovanni is een reus.

Niet vanwege zijn lengte van 188 centimeter en gewicht van 117 kilo, en ook niet vanwege zijn doorzettingsvermogen als Tighthead Prop (eerste lijn van de scrum bij rugby), of zijn indrukwekkende sportprestaties. Zijn grootsheid komt door zijn gulle hart, zijn inclusiviteit en goede communicatievaardigheden. Het is geen toeval dat hij in de "tweede helft" van zijn leven, zijn ervaringen deelt als gast en presentator bij tv-programma's en bedrijfsevenementen. Als voormalig rugbyspeler, van het nationale Italiaanse team en viervoudig kampioen van Engeland met Leicester, heeft hij nu de Castro Rugby Academy opgericht. Hier leer je niet alleen over rugby, maar ook hoe je als sporter en als persoon kunt groeien. De academie staat open voor iedereen, met speciale aandacht voor jongeren met een beperking.

Hij stond in de spotlight tijdens het evenement 'With you, Always' van Comelit, waar hij een volle zaal betoverde met zijn toespraak. Maar wie is Martin Castrogiovanni echt? En wat betekenen relaties voor hem?

**MARTIN
CASTROGIOVANNI
VERTELDE ZIJN
VERHAAL TIJDENS
HET EVENEMENT
'WITH YOU, ALWAYS'
VAN COMELIT, WAAR
HIJ EEN VOLLE ZAAL
BETOVERDE MET
ZIJN TOESPRAAK.**



Rugby is een ruig spel, maar het is jou gelukt om de schoonheid ervan in te zien. Welke emoties komen naar boven op het moment dat de scheidsrechter de scrum roept? Is er angst voor een botsing?

Als je daar staat, naast de hooker, beseft je dat er een enorm krachtige impact aankomt, met 900 kilo voor en 900 kilo achter je. Op slechts enkele centimeters afstand bevindt zich je tegenstander, jij bent gespannen en dat is hij ook, maar je begrijpt dat je daar moet blijven staan en je uiterste best moet doen. Er is angst, maar er heerst ook een **mooi gevoel van samenhang en vertrouwen**. Angst zal altijd aanwezig zijn; het mag niet worden genegeerd en je moet het onder ogen zien. Je weet dat alleen jij, samen met de spelers op de eerste lijn, die klap kan opvangen. Je wordt ermee geconfronteerd en het maakt je sterker, maar de angst is er altijd, en terecht.

Motivatie is cruciaal om 'zo snel mogelijk' op te staan, maar waar komt deze motivatie vandaan?

De grootste motivatie komt uit het besef dat jouw team je nodig heeft. Het is jouw verantwoordelijkheid om er te staan. Je staat op, niet omdat je anders weet dat de coach je uit het spel zal halen, maar omdat je ziet dat je teamgenoten hetzelfde doen. Soms met een gebroken neus of pijn, maar je staat op om terug te keren naar je positie.

Zoals je zei toen je je eerste trainingssessie in Engeland beschreef, 'er is persoonlijk vertrouwen en professioneel vertrouwen': wat betekenen deze twee soorten 'vertrouwen' vandaag de dag in de zakelijke wereld?

Het is waar, dit heb ik ook geleerd in Engeland. Er waren twee kleedkamers, één voor de legendes en één voor nieuwkomers. Ik koos de verkeerde kleedkamer en voelde enige vijandigheid van de andere spelers. Tijdens de training werd ik op de proef gesteld; elke keer als ik de bal had, gaven ze me er flink van langs. Maar aan het einde van de training verwelkomden





Castro Rugby Academy

dezelfde mensen, die me hard hadden aangepakt op het veld, me in het team. Zo verdiende ik het professionele vertrouwen; het persoonlijke vertrouwen moest later nog komen. Om goed samen te werken, moeten we professioneel zijn en weten dat iedereen zijn rol zo goed mogelijk zal vervullen. Hoewel het leuk is om vrienden te maken, **moet de werkrelatie en het vertrouwen professioneel zijn.**

“Mijn team is mijn zuurstof geweest,” heb je gezegd: hoe belangrijk zijn relaties binnen een team en in het werkveld?

Het is essentieel, niet iedereen kan alles alleen doen. Iedereen heeft zijn eigen taken en verantwoordelijkheden. Je moet je daarvan bewust zijn. In rugby is het essentieel **om je teamgenoot in de beste positie te plaatsen om te scoren.** Het maakt niet uit of jij scoort, maar dat je team scoort. Dit moet ook zo zijn op de werkvloer. Iedereen zou zich moeten afvragen wie het meest geschikt is om een taak uit te voeren, zodat het resultaat bereikt kan worden. Laat die persoon dat uitvoeren en biedt ondersteuning als dat nodig is.

Er wordt vaak gesproken over teamwork, maar wat betekent dat echt op het veld? En hoe kan deze beleving worden overgebracht naar de zakelijke wereld? Zijn er overeenkomsten tussen rugby en bedrijven?

Teamwork betekent vertrouwen, gedeelde doelen, verantwoordelijkheid en betrokkenheid: dit geldt zowel op het veld als op de werkvloer. Rugby en bedrijven hebben veel overeenkomsten: het begrip dat iedereen verschillende rollen heeft, die allemaal even belangrijk zijn, dat ieder persoon verantwoordelijk is voor zijn eigen acties en dat je ervoor moet zorgen dat anderen daardoor ook “een punt kunnen scoren”. We moeten vooral onthouden, **dat we samen sterker staan.**

‘HET TEAM IS ESSENTIEEL, NIET IEDEREEN KAN ALLES ALLEEN DOEN. IEDEREEN HEEFT ZIJN EIGEN TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN. DIT MOET OOK ZO ZIJN OP DE WERKVLOER. IEDEREEN ZOU ZICH MOETEN AFVRAGEN WIE HET MEEST GESCHIKT IS OM EEN TAAK UIT TE VOEREN, ZODAT HET RESULTAAT BEREIKT KAN WORDEN. LAAT DIE PERSOON DAT UITVOEREN EN BIEDT ONDERSTEUNING ALS DAT NODIG IS..’



Comelit is één van de partners van de Castro Rugby Academy. De Academy richt zich op jongeren van 7 tot 17 jaar. Degene die hebben deelgenomen, beschrijven het als een ‘onvergetelijke ervaring’. Het verbetert niet alleen de technische vaardigheden van de opkomende talenten, maar draagt ook bij aan hun persoonlijke groei. Zoals je zei: ‘sport zou niet alleen moeten gaan over het trainen van kampioenen op het veld, maar vooral kampioenen in het leven’. Kun je ons uitleggen wat de waarden van de Academie zijn en wat het voor jou betekent om kampioenen in het leven te zijn?

Kinderen jagen hun dromen na. Ze werken samen, trainen samen, leren hard werken en leren angsten te overwinnen. **Een kampioen van het leven zijn betekent respect en verantwoordelijkheid hebben en je eigen dromen najagen zonder op die van anderen te trappen.** We brengen veel tijd met elkaar door en zijn allemaal verschillend als mensen. De één wordt verliefd op rugby en de ander, die jonge mensen met moeilijkheden ziet, wordt verliefd op de hoop om een professional te worden die ze kan helpen.

Jouw lijst van overwinningen is iets waar vele jaloers op kunnen zijn. Wat betekent winnen voor jou? Welke voor- en nadelen heeft het? Hoe leg je de winst en het verlies uit aan de jongeren van de academie, zodat zij er iets van leren?

Ik kijk zelf niet alleen naar de overwinningen. Winnen is mooi, maar je leert veel meer van verliezen. Verliezen helpt je te groeien en leert je te begrijpen dat iedereen tegenslagen heeft in het leven. Het is belangrijk dat je leert om **weer op te staan na een nederlaag en dat je begrijpt waarom je verloren hebt.** Hebben we niet goed genoeg ons best gedaan of waren de tegenstanders gewoon sterker? Dit geldt niet alleen voor sport, maar ook voor het leven. Gaat er iets mis? Laten we kijken waarom het mis gaat en wat we kunnen doen om dat te verbeteren.

Wie is Martin Castrogiovanni vandaag?

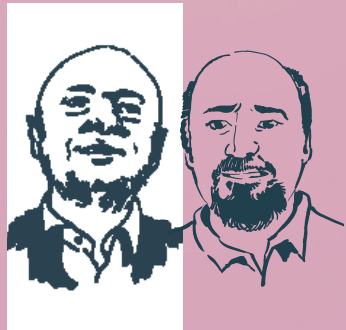
Een kind, een volwassen kind

And a champion, both in sports and in life, we might add.

Close Up

02 / THE CORE

Supply chain en logistiek: competitieve voordelen voor verdere groei



interview met
ALBERTO LAZZARI en
RENATO FERRARESI

Inkoopdirecteur en
Operations Directeur
Comelit

Ervaring, flexibiliteit en teamgeest zijn de winnende kernwaarden van het Comelit-systeem

Alberto Lazzari, inkoopdirecteur van Comelit, is gewend aan de jetlag: slechts 24 uur geleden bewonderde hij de skyline van Singapore, met meer dan 22 uur aan vluchten en tussenstops, heeft hij nu uitzicht op Presolana, de bergtop tegenover het hoofdkantoor in Italië. Toch ziet hij er tevreden uit: ook tijdens deze laatste reis heeft hij contracten afgesloten, leveranciers beoordeeld, beurzen bezocht en klanten tijdige leveringen en concurrerende prijzen gegarandeerd. Hij is verantwoordelijk voor de supply chain van Comelit, een complex mechanisme dat - samen met de logistiek onder leiding van **Renato Ferraresi, de operations directeur** - het bedrijf uit Rovetta instaat stelt een echt concurrentievoordeel te hebben, waardoor het ondanks de tekorten van componenten punctueel kon zijn in de bevoorrading en de gevolgen van de pandemie kon beperken.

“De afgelopen twee jaar zijn een hele zware test geweest: **We zijn er niet alleen in geslaagd om onze verplichtingen aan onze klanten na te komen, maar we hebben ook omzet en prestaties verhoogd** - legt Lazzari uit

- We zijn succesvol omgegaan met een uitzonderlijk



DE SUPPLY CHAIN EN HET LOGISTIEK BEHEER HEBBEN COMELIT EEN ECHT CONCURRENTIEVOORDEEL GEGEVEN, WAARDOOR HET, ONDANKS DE TEKORTCRISIS AAN HALFGELEIDERS EN ELEKTRONISCHE COMPONENTEN EN DE TIENVOUDIGE STIJGING VAN DE TRANSPORTPRIJZEN, TIJDIG KON LEVEREN.

THE CORE



moeilijke situatie waarin verschillende problemen tegelijkertijd optraden: de afname in productie van elektronische componenten door lockdowns, een onverwachte marktkrimp vanwege COVID-19, verhoogde concurrentie door de vraag naar elektronische componenten voor elektrische auto's, een toename in de verkoop van elektronische producten, de verstoring van de bevoorradingsketen door de blokkade van het Suezkanaal door het vrachtschip 'Ever Given', kartels van transporteurs, en een explosieve stijging van transportkosten — met containerprijzen die stegen van 1.200 naar 12.000 dollar en luchtvrachtkosten van 1,2 naar ongeveer 8 dollar per kilo. Daarbovenop liepen de levertijden voor scheepvaart op van 3 weken naar 3 maanden, en de levertijd voor microcontrollers van 8-12 weken naar 54-60 weken, waarbij leveringsdatum vaak niet werden gehaald.

Hoe zijn jullie erin geslaagd om om te gaan met wat velen een echte

300

300 COMPONENTEN VAN COMELIT MOESTEN DOOR HET ONDERZOEKEN EN ONTWIKKELINGSCENTRUM EN DE KWALITEITSAFDELING OPNIEUW WORDEN ONTWERPEN, GETEST EN GOEDGEKEURD OM DE KWALITEITS- EN LEVERINGSNORMEN VAN COMELIT TE GARANDEREN.

noodsituatie noemen?

Teamwork, visie en betrouwbare partnerschappen. We merkten dat er iets aan de hand was, dat onze gebruikelijke leveranciers de levertijden verlengden en we hebben daarop snel gereageerd door onze inkoopstrategie aan te passen, te anticiperen op bestellingen, de veiligheidsvoorraden te vergroten, de tweejaarlijkse prognoses opnieuw te bekijken en internationale makelaars te gebruiken om de componenten vast te leggen en te laten leveren. Een echte schattenjacht, die echter niet voldoende zou zijn geweest als we niet de medewerking hadden gehad van het hele bedrijf: van logistiek tot kwaliteit en de onderzoeken en ontwikkelingsafdeling. Het was heel belangrijk om ervaring te hebben met de dynamiek van die markten, ze te bezoeken en de eerste kleine signalen op te vangen"

"We werden geconfronteerd met **een complexe situatie,**" bevestigt Ferraresi, "Omonzekwaliteits- en stiptheidsnormen te garanderen, moesten het onderzoeken- en ontwikkelingscentrum en de kwaliteitsafdeling meer dan **300 producten herontwerpen, testen en goedkeuren,** gemaakt met elektronische componenten die afkomstig waren van nieuwe leveranciers, maar dezelfde prestaties moesten garanderen. Ons verkoopnetwerk en klantenservice hebben hard gewerkt om klanten in elk opzicht te ondersteunen, onze magazijnen hebben goederen uitgewisseld met dubbele snelheid: **we hebben onze inspanningen verdubbeld en zijn er sterker uitgekomen."**

De financiële resultaten van Comelit bevestigen dat 2022 een zeer positief jaar is geweest. Wat is de huidige situatie

en wat zijn de verwachtingen?

"Het is makkelijker om elektronische componenten in te kopen, omdat de 'bubbel' aan het afnemen is; vanuit marktperspectief is er sprake van een natuurlijke vertraging na de cijfers van vorig jaar, maar sommige micro-leveranciers hebben het nog steeds moeilijk. Het is duidelijk dat de prijzen van de componenten niet teruggekeerd zijn naar wat ze waren vóór 2020, en dat geldt ook voor die van het transport. We monitoren de situatie continue en we passen de voorraden aan, hoewel we een lange termijn prognose behouden voor microcontrollers," legt Lazzari uit. **'Voor 2024 verwachten we een opleving van de elektronicamarkt** en een groei van de Chinese markt, dus we moeten heel voorzichtig zijn en vroeg ingrijpen in geval van andere tekorten. Alles zal ook afhangen van hoe de spanningen tussen China en de VS worden opgelost. In een zo geglobaliseerde economie is het niet mogelijk om te negeren wat er in welke geografische regio dan ook gebeurt'."

We hebben gezien hoe de Supply Chain en logistiek sleutelpunten zijn in de bedrijfsorganisatie en hoe de processen een impact kunnen hebben op de ontwikkelingsstrategie van het bedrijf.

"We zullen vasthouden aan de **langetermijnplanning'** legt Ferraresi uit. "We werken aan het verbeteren van de magazijnvoorraden en overwegen **het gebruik van AI,** zonder natuurlijk af te zien van de bijdrage van onze planning engineers, maar we willen juist hun werk vergemakkelijken. Comelit was één van de weinige bedrijven die de crisis in de helftleiders

"HET SOLIDE ZIJN VAN HET BEDRIJF EN HAAR GELOOFWAARDIGHEID WAREN ESSENTIEEL. MAAR DE SYNERGIE TUSSEN DE AFDELINGEN, DE TEAMGEEST EN DE WENS OM ALLEMAAL HETZELFDE DOEL TE BEREIKEN HEBBEN ECHT HET VERSCHIL GEMAAKT."

en elektronische componenten het hoofd heeft geboden door haar eigen kwaliteitsnormen te handhaven, te vertrouwen op de ervaring van haar managers en het reactievermogen van haar medewerkers. Er moest worden geaccepteerd dat de marges moesten worden verkleind en de hogere kosten van componenten en transport niet worden doorberekend aan de klanten. Want 'With You. Always' betekent ook dit: **naast onze klanten staan en hen ondersteunen door kwaliteit, punctualiteit en duurzaamheid te garanderen, ook op economisch gebied.** Het vermogen om veranderingen in de leveranciersmarkt te 'lezen', de regio te begrijpen, en het vermogen om vertrouwensrelaties en langdurige partnerschappen op te bouwen, heeft veel bijgedragen. De degelijkheid van het bedrijf en zijn geloofwaardigheid waren essentieel om zich niet te laten intimideren door prijsstijgingen en kartels van vervoerders, wat ook werd beïnvloed door 'het niet hebben van een grote afhankelijkheid van enkele bedrijven, benadrukt Lazzari. 'Maar de **synergie tussen de afdelingen, de teamgeest en de wens om allemaal hetzelfde doel te bereiken hebben echt het verschil gemaakt,'** sluit Ferraresi af."





HOGE BEELDKWALITEIT EN SLIMME VIDEOTECHNOLOGIE: HOE CCTV VERNIEUWD

STEFANO ACHENZA, 'ONTDEKKINGSREIZIGER VAN DE TOEKOMST', ONTHULT NIEUWE TRENDS IN ZUIDOOST AZIË.



door **STEFANO**

Product Manager CCTV bij Comelit

Stefano Achenza, productmanager CCTV bij Comelit, is eigenlijk een "trendjager", een "ontdekkingsreiziger van de toekomst". Het is zijn taak het om de nieuwste ontwikkelingen in de CCTV-sector te vinden en leveranciers te selecteren die voldoen aan de normen van Comelit. Hij is een belangrijke schakel voor het bedrijf in Rovetta.

Onlangs keerde hij terug van een reis naar **Zuidoost-Azië, een van de snelst groeiende economische en technologische regio's ter wereld**, waar hij een aantal start-ups bezocht die nieuwe ontwikkelingen hadden bedacht voor de CCTV-branche.

In dit gebied wordt er veel geïnvesteerd in technologie en het laat zien welke innovaties de CCTV-markt ook in Europa vorm zullen geven. – legt hij uit - De afgelopen jaren lag de nadruk op beeldresolutie, nu gaat de ontwikkeling meer naar slimme technologieën zoals **deep video analyses** en **gezichtsherkenning**. Hiermee kun je veel meer informatie uit beelden halen, zoals automodellen en details over mensen zoals kleding en lichaamskenmerken. Deze



verandering komt door de **toenemende vraag naar beveiliging** en hoe deze technologie te gebruiken, zoals deuren die opengaan met gezichtsherkenning tot het uitsluiten van mensen uit gebieden met beperkte toegang. Het kiezen van een goede partner draait niet alleen om hoe vernieuwend hun ideeën zijn. populair. Voor Comelit is duurzaamheid net zo belangrijk. We kijken naar producten die op milieuvriendelijke manieren worden gemaakt, met plasticvrije verpakkingen, verf op waterbasis en gerecycled papier. Maar duurzaamheid gaat verder dan dat. Het

HET KIEZEN VAN EEN GOEDE PARTNER DRAAIT NIET ALLEEN OM HOE VERNIEUWEND HUN IDEEËN ZIJN. VOOR COMELIT IS DUURZAAMHEID NET ZO BELANGRIJK.



THE CORE

gaat ook om **respect voor werknemers en gemeenschappen**. Partners die met ons willen werken, moeten zich hieraan toewijden en zorg dragen voor zowel het milieu als de mensen. We geloven dat dit bewustzijn kan bijdragen aan een groter sociaal welzijn.

Vanuit productoogpunt heeft 'de ontdekker van de toekomst' Achenza duidelijke ideeën: "Ik denk dat videobewakings-, inbraak- en brandalarmsystemen steeds belangrijker worden. Er is namelijk een grote vraag naar meer veiligheid. Wij proberen hier in alle opzichten op in te spelen: van het ontwerp van het systeem tot het beheer van de gegevens via een eigen Cloud, zoals we die in Frankfurt hebben opgezet, **om veiligheid en betrouwbaarheid in alle opzichten te garanderen**."

CCTV
DE AFGELOPEN JAREN LAG DE NADruk OP BEELDRESOLUTIE, NU GAAT DE ONTWIKKELING MEER NAAR SLIMME TECHNOLOGIEËN ZOALS DEEP VIDEO ANALYSES EN LICHAAMSKENMERKINGEN



+200%

TOENAME VAN OMZET IN DE
AFGELOPEN 3 JAAR

+30%

JAARLIJKSE GROEI



onze ervaring beter zullen kunnen dan onze concurrenten. De situatie is uitdagend en daar hou ik van.

Op welke manier?

We **hebben een compleet aanbod:** brandbeveiliging, inbraakbeveiliging, camerabewaking, toegangscontrole en deurintercom. Hierdoor neemt het aantal concurrenten af. Bovendien wordt de Europese wetgeving voor commerciële activiteiten steeds strenger en kunnen wij een zeer goede partner zijn. De woningmarkt verkeert in moeilijkheden, maar dankzij het complete aanbod dat wij bieden

kunnen we andere markten betreden. **Cross-selling is in feite de beste strategie om marktaandeel te winnen.**

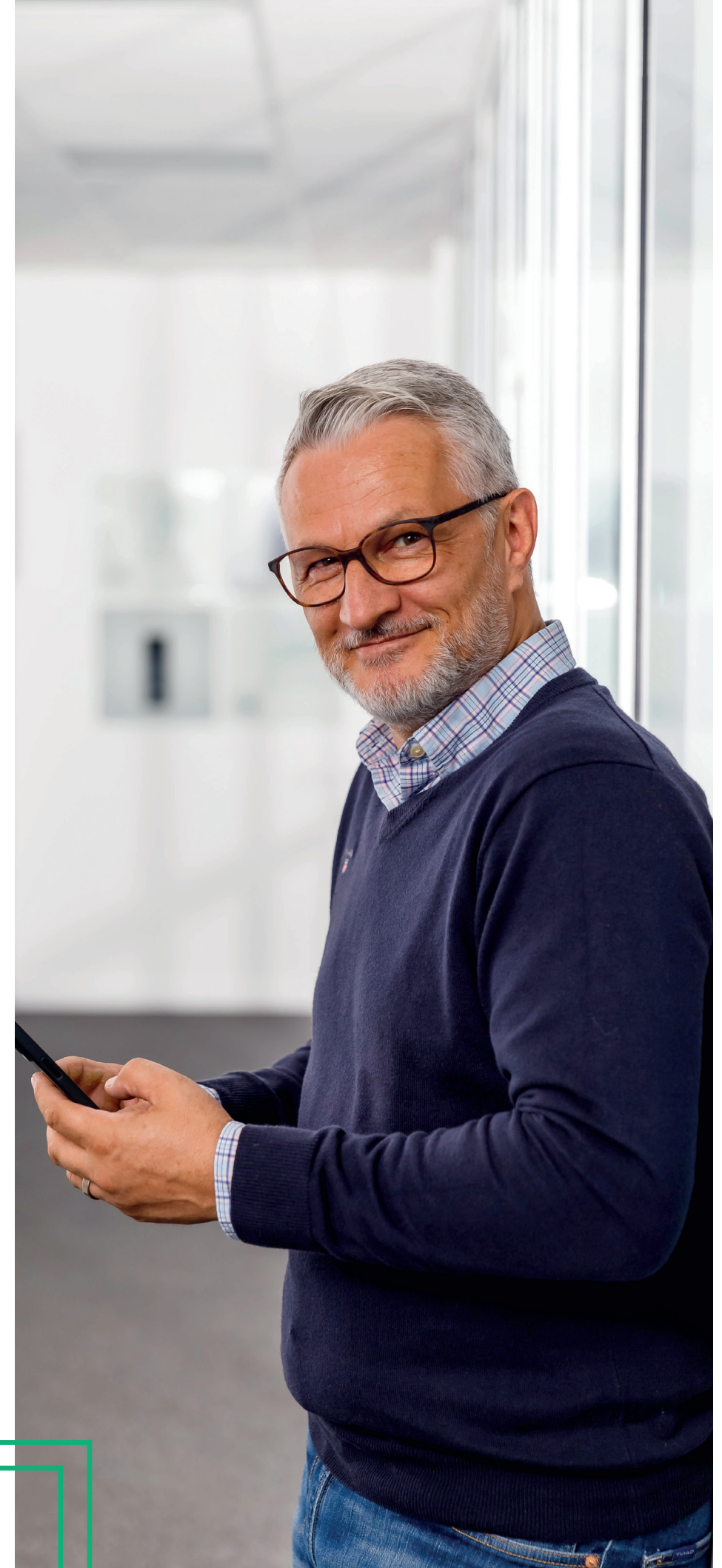
Stel je voor dat een kleuterschool een videobewakingssysteem nodig heeft: ze kan voor ons of een concurrent kiezen, maar als ze ook een brandbeveiligingssysteem nodig heeft, hebben wij dat en kunnen we het samen met het videobewakingssysteem leveren en zelfs integreren. Het is niet zeker dat onze concurrenten datzelfde kunnen zeggen, daardoor worden we veel concurrerender.

Bovendien zijn wij niet alleen maar een leverancier, **wij beschikken over een klantenservicenetwerk** en kunnen onze ontwikkelaars inschakelen om complexe situaties op te lossen. Dit is een onderscheidend en belangrijk element, dat direct door klanten wordt opgemerkt. Kan ik, Miroslav Pavetic, garanderen dat er nooit iets

met onze producten zal gebeuren en dat ze altijd zullen werken? Nee, maar ik kan wel garanderen dat wat er ook gebeurt, ik achter mijn klant zal staan en de situatie zal oplossen.

Comelit: With you. Always?

Precies. Ons servicenetwerk is breed en **we leveren niet alleen producten, maar ook toegevoegde waarde, wat onze eigen klanten vaak verrast en voorkomt dat onze producten eenvoudigweg als standaardproducten worden gezien.** Dit is de strategie die onze CEO, Edoardo Barzasi, ook voorstelt en die volgens mij effectief en interessant is. Er zijn dus twee richtingen waarin we de komende jaren willen groeien: de introductie van het hele assortiment in de Duitse markt afronden en meer mensen aannemen om geleidelijk alle nog onontdekte gebieden te bereiken. Duitsland is erg groot en dichtbevolkt en het is noodzakelijk **om de markt op een zorgvuldige manier te benaderen en af te dekken om aan de behoeften van al onze klanten te voldoen.**



CCV-certificering: een belofte van kwaliteit en veiligheid

In de wereld van veiligheids- en preventiesystemen speelt CCV-certificering een belangrijke rol. Dit keurmerk, van het Centrum voor Criminaliteit en Veiligheidspreventie, is niet zomaar een certificaat, het is een belofte van kwaliteit, betrouwbaarheid, en deskundigheid. In een gesprek met Moustafa Turkey, commercieel directeur van Comelit Nederland, duiken we in de wereld van CCV-certificering en ontdekken we waarom deze erkenning zo belangrijk is voor Comelit Nederland.



door **MOUSTAFa TURKY**

Sales Manager bij Comelit

Het Centrum voor Criminaliteit en Veiligheidspreventie (CCV) biedt een certificering die laat zien dat je kwaliteit levert en betrouwbaar bent in de securitysector. "CCV-certificering onderstreept onze toewijding aan veiligheid en kwaliteit. Het is een erkenning die vertrouwen wekt bij onze klanten," legt Turkey uit. **"De CCV-certificering is onze garantie dat we niet alleen voldoen aan de hoogste normen van veiligheid en preventie, maar ook dat we continu streven naar verbetering en innovatie in onze processen en producten."** zegt Turkey.

In 2012 zijn de regels voor brandbeveiliging veranderd. Hierdoor ligt de verantwoordelijkheid voor brandveiligheid niet meer bij de gemeente, maar bij de gebruikers van panden. Daarom is de CCV-

certificering voor bedrijven erg belangrijk geworden. Het waarborgt dat zowel de geïnstalleerde systemen, als de processen eromheen aan strenge kwaliteits- en veiligheidseisen voldoen.

DE WEG VAN CERTIFICERING

De reis naar het behalen van de CCV-certificering is niet eenvoudig. Het vereist een diepgaande evaluatie van de bedrijfsprocessen, van het aanbieden van projecten tot aan het onderhoud en de service. **"We hebben onze interne processen aangescherpt en geïnvesteerd in de kwalificatie van ons team om aan de CCV-normen te voldoen. Het is een uitgebreid proces dat ons dwingt om onszelf constant te verbeteren."** vertelt Turkey.

"CCV-CERTIFICERING IS NIET ALLEEN EEN TEKEN VAN KWALITEIT; HET IS ONZE BELOFTE AAN KLANTEN DAT WE DE VEILIGHEID SERIEUS NEMEN."



SAMEN BOUWEN AAN VERTROUWEN

Voor Comelit is deze certificering meer dan een papiertje. Het is een bevestiging van onze toewijding aan veiligheid. "Door CCV-gecertificeerd te zijn, bewijzen we dat onze processen en producten aan de hoogste normen voldoen. Het is een teken van betrouwbaarheid naar onze klanten." Vertrouwen is essentieel in de veiligheidssector. Klanten moeten zeker kunnen zijn dat de systemen die ze gebruiken, zoals brandmeldinstallaties, niet alleen effectief zijn, maar ook betrouwbaar. "CCV-certificering is niet alleen een teken van kwaliteit; het is onze belofte aan klanten dat we de veiligheid serieus nemen." legt Turkey uit.

EEN STRATEGISCHE KEUZE VOOR GROEI

Het besluit om de CCV-certificering te behalen, was een strategische keuze van Comelit. "Het is een belangrijk onderdeel van onze missie om naast onze klanten te staan, in elke situatie. Het laat niet alleen zien dat wij de regels naleven, maar bevestigt ook de kwaliteit van onze producten en service. Aan het einde van het gesprek benadrukt Turkey de langetermijnvisie van Comelit op het gebied van brandveiligheid. **"Comelit investeert enorm in brandveiligheid. Wij geloven er honderd procent in dat dit onze toekomst is.** We zijn hier om te blijven en dat is waarom we zoveel nadruk leggen op certificering en kwaliteit."




De sleutel tot de toekomst? Cross-selling en diensten

Miroslav Pavetic, general manager van de Duitse vestiging: 'Een uitdagende omgeving waarin we veel gegroeid zijn. De sleutel tot de toekomst? Cross-selling en diensten.' Een gezonde markt, met een groeitrend die de Duitse vestiging van Comelit in 10 jaar van 3 naar 44 medewerkers heeft gebracht, maar met veel uitdagingen en interessante vooruitzichten voor de toekomst.

"Een aanzienlijke groei", zegt Miroslav Pavetic, de manager van de Duitse vestiging van Comelit, - "zowel in termen van algemene ontwikkeling als in termen van ingezet en opgeleid personeel. Wij zijn als een kind dat opgroeit. Opgroeien is goed, maar net zoals groeipijnen voelbaar zijn, staan ook wij voortdurend onder druk en worden we elke dag geconfronteerd met nieuwe uitdagingen. We behalen een positief resultaat en zijn op weg naar een nieuw doel: marktaandeel winnen op de Duitse markt."

Doelstellingen die we zonder de steun van onze moeder niet hadden kunnen waarmaken.

 Welke van de verschillende Comelit systemen is het belangrijkste voor de Duitse markt?


Het belangrijkste zijn de **deurintercomsystemen**, maar de markt is aan het veranderen: er zijn andere sectoren en andere assortimenten voor ons beschikbaar en er is een steeds grotere behoefte aan beveiliging. Daarom veranderen



we onszelf in een **'beveiligingsbedrijf'**, met oplossingen die zijn aangepast aan de nieuwe behoeften, mede dankzij het nieuwe pakket toegangscontrole van PAC. We worden een **referentiebedrijf voor de sector in Europa**, ook al heeft de Brexit tot meer problemen en douanerechten geleid. Mede dankzij de vraag naar toegangscontrole, zijn wij in staat cross-sellingacties uit te voeren en ook videobewakingssystemen op de markt aan te bieden. Aan de ene kant

"EEN AANZIENLIJKE GROEI ZOWEL IN TERMEN VAN ALGEMENE ONTWIKKELING ALS IN TERMEN VAN INGEZET EN OPGELEID PERSONEEL. WIJ ZIJN ALS EEN KIND DAT OPGROEIT EN STAAN ELKE DAG VOOR NIEUWE UITDAGINGEN."

is dit een nieuwe kans, aan de andere kant een nieuwe uitdaging. Maar zoals ik in het begin al zei, zijn we gewend om met de druk om te gaan en ons elke keer weer aan te passen aan de volgende stap op de Duitse markt.

 Hoe gezond is de Duitse markt op dit moment en wat zijn de mogelijke ontwikkelingen?

De afgelopen drie jaar hebben we onze omzet verdubbeld, wat betekent dat we elk jaar met ruim 30% zijn gegroeid, maar op dit moment zijn er spannende veranderingen. Stijgende rentetarieven vertragen de vastgoedmarkt, vooral de woningsector, wat een rem vormt. Maar slechts gedeeltelijk: **we beschikken over de technologie om door te breken in de commerciële sector** en ik geloof dat wij dit dankzij

Van individu naar team: de waarde van collectieve intelligentie

FEEDBACK ALS INSTRUMENT VOOR CONTINUE GROEI



the culture

‘Tegenwoordig moet een complex bedrijf kunnen rekenen op collectieve intelligentie. Dat is onvermijdelijk. Het is onmogelijk om te denken dat, met de hoeveelheid aan situaties waarmee een bedrijf elke dag wordt geconfronteerd, één persoon verantwoordelijk is om op de hoogte te zijn van alle informatie en in elke situatie de juiste beslissing moet nemen. We hebben een collectieve intelligentie nodig, die de som is van de intelligentie van individuen.’



DOOR EDOARDO BARZASI
CEO van Comelit Group

Edoardo Barzasi, CEO van Comelit Group, twijfelt er niet aan: de overgang van de ondernemer als ‘man alleen aan het roer’ naar een **‘team’ benadering** komt het best naar voren door collectieve intelligentie: “Bovendien kunnen we op deze manier niet alleen verschillende inzichten samenbrengen, maar kan iedereen met behulp van brainstormen **het beste uit zichzelf naar boven halen.**”

Daarom is samenwerking een methode. Maar om echt een team te zijn, moet iedereen dezelfde waarden en doelstellingen delen: “Iedereen moet zich vrij kunnen voelen om zich volledig te uiten en zijn mening te delen, zelfs over zaken die niet per sé binnen hun bevoegdheid vallen. En bovenal is **wederzijds vertrouwen en waardering** nodig: dit zijn de hoofdingrediënten voor een eerlijke relatie tussen mensen, die de basis vormt voor samenwerken om dezelfde doelen te bereiken.”

Hiërarchisch leiderschap lijkt in dit model afwezig te zijn: ‘Maar niet leiderschap dat gebaseerd is op kennis en relaties, dat wil zeggen, **de autoriteit die tijdens het werk wordt opgebouwd.** De echte leider is degene die in staat is de groep te

leiden en het beste uit de groep en elk individueel lid naar boven te halen.”

Leider zijn betekent ook dat je weet hoe je **met feedback om moet gaan:** “Dat is iets waar ik veel waarde aan hecht. In het algemeen zijn we niet gewend om positieve feedback te geven, omdat het geen deel uitmaakt van onze cultuur: we zijn als een team dat net het kampioenschap heeft gewonnen en al aan het trainen is voor de volgende. Maar het is een kwestie van methode en gewoonte. De echte uitdaging is om feedback te geven **die mensen kan aanmoedigen om aanpassingen te maken en zichzelf te verbeteren:** mensen hebben de neiging om situaties te vermijden die kunnen leiden tot spanning of confrontatie. En toch geloof ik dat binnen bedrijven feedback moet worden gezien en geaccepteerd als een cadeau, omdat het mensen helpt te groeien. Het helpt je om dingen vanuit een ander perspectief te bekijken. Het is een coaching instrument. **Het is cruciaal dat we het feit beoordelen, niet de persoon.** Het helpt de ander na te denken over hoe het ene gedrag, in plaats van het andere, kan leiden tot het maken van een effectievere en praktischere keuze om bedrijfsdoelen te bereiken.

COLLECTIEVE INTELLIGENTIE: WANNEER EEN TEAM GROTER IS DAN DE SOM VAN ZIJN INDIVIDUEN

KENNIS ZIT IN HET COLLECTIEVE NETWERK DAT PERSONEN VERBINDT



door **GIADA**
Neuropsychologist

Het idee achter collectieve intelligentie is dat kennis niet alleen komt van de slimste of meest ervaren mensen in een groep, maar vooral van de hele groep samen en hoe ze met elkaar verbonden zijn.

Dit betekent dat het niet langer mogelijk is om de slimste persoon in de kamer aan te wijzen wanneer kennis wordt opgebouwd via een goed functionerend netwerk, "de slimste persoon in de kamer de kamer zelf is: het netwerk dat de mensen en ideeën in de kamer samenbrengt en verbindt met degenen die erbuiten staan".

DE OBSERVATIE VAN MIEREN, DE OORSPRONG VAN COLLECTIEVE INTELLIGENTIE

De vroegste vermelding van het concept Collectieve Intelligentie komt uit 1911, toen entomoloog William Morton Wheeler, bij het observeren van het gedrag van een mierenkolonie, zich realiseerde dat de mieren niet individueel handelde, maar zo goed gecoördineerd waren dat ze één organisme leken. Daarom identificeerde de antropoloog Émile Durkheim(1) in 1912 'de samenleving' als enige bron van logisch denken, waarin "het waarheidsgehalte van een bewering heel vaak afhangt van gezond verstand, van de manier waarop mensen zich gedragen en dus van de kennis

**DE SLIMSTE PERSOON
IN DE KAMER IS DE
KAMER ZELF: HET
NETWERK DAT DE
MENSEN EN IDEEËN
IN DE KAMER
SAMENBRENGT EN
VERBINDT MET DIE
DAARBUITEN.**

**'COLLECTIEVE INTELLIGENTIE BETEKENT
DAT KENNIS EN SLIMHEID OVERAL
VERSPREID ZIJN, STEEDS BETER WORDEN,
DIRECT SAMENWERKEN, EN SAMEN
ZORGEN DAT VAARDIGHEDEN GOED
GEBRUIKT WORDEN.'**

van anderen". In die zin gedragen mensen zich als een mier in een mierenkolonie. Collectieve Intelligentie werd een eeuw later geboren met de gedachte van Lévy(2). Het begrip Collectieve Intelligentie, dat voor het eerst geaccepteerd werd in het begin van de 20e eeuw, ontstond pas in 1996, toen het boek *Collective Intelligence: Mankind's Emerging World in Cyberspace* werd gepubliceerd door de Franse filosoof Pierre Lévy. In dit boek legt Lévy uit dat "Collectieve intelligentie betekent dat kennis en slimheid overal verspreid zijn, steeds beter worden, direct samenwerken, en samen zorgen dat vaardigheden goed gebruikt worden." Overall verspreid zijn drukt een basisveronderstelling uit: "niemand weet alles, iedereen weet iets, en alle kennis komt uit de mensheid." Dit betekent dat kennis toebehoort aan alle mensen, simpelweg vanwege het feit dat ze een leven hebben gehad en dus kennis hebben opgedaan in een context waarin ze specifieke ervaringen en relaties hebben gehad.

Daarom betekent Collectieve Intelligentie volgens Lévy: bewustzijn; mensen nemen er actief aan deel en werken samen in een voortdurende uitwisseling: "Collectieve intelligentie start met cultuur en ontwikkelt zich daarin verder. [...] De slimheid van een groep leidt niet meer alleen tot onbewuste, automatische acties. Het zijn juist de ideeën van mensen die voort blijven bestaan, die nieuwe dingen bedenken en de manier van denken in de samenleving vooruit helpen.



(1) Durkheim, 1912, *The Elementary Forms of Religious Life*
(2) P. Lévy, 1996, *Collective Intelligence: Mankind's Emerging World in Cyberspace*
Feltrinelli editore



DE WERKGROEP EN HET WAARDEREN VAN INDIVIDUEN

Het begrip collectieve intelligentie kan worden toegepast bij het organiseren van een werkgroep waarin we iedereens kennis waarderen en gebruiken.

Om ieders talenten goed te gebruiken, moeten we al die verschillende talenten zien en erkennen: 'Als we iemand waarderen om alle kennis die hij heeft, helpt dat hem om zichzelf op een nieuwe, positieve manier te zien. Dit motiveert hem en wekt een gevoel van waardering op, wat het makkelijker maakt voor anderen om zich ook in te zetten voor gezamenlijke projecten.' Lévy vindt het erg belangrijk om mensen als individuen te zien, hij zegt dat 'het doel van collectieve intelligentie is dat we **elkaar waarderen en van elkaar leren**'. Een team is het begin- en eindpunt van ideeën die blijven groeien en beter worden door met elkaar te delen. Dit maakt het ook mogelijk om samen aan ideeën te werken die echt passen bij de situatie en die we ook echt kunnen uitvoeren.

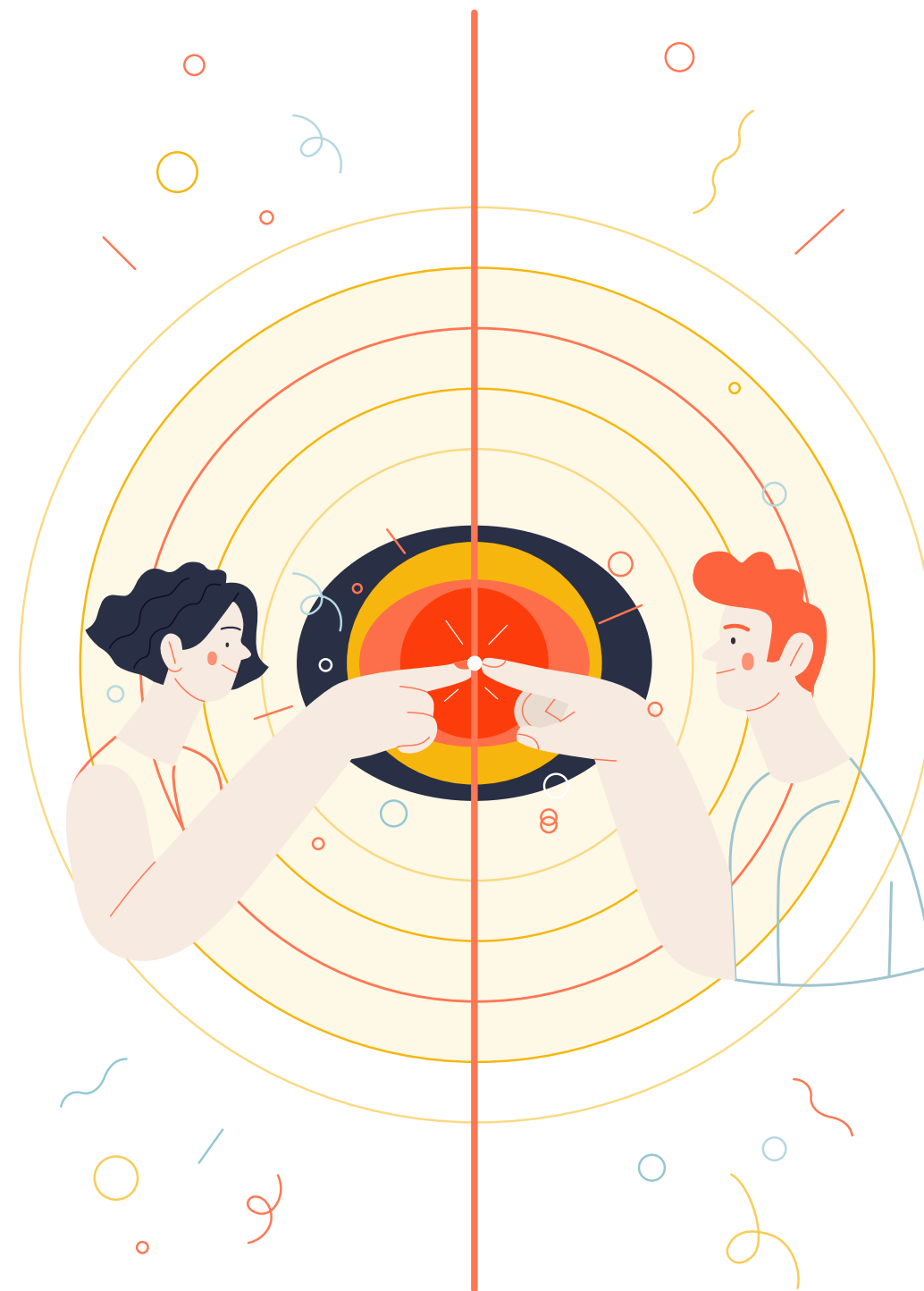
Bovendien zijn er veel dingen die we niet weten en andere die we heel goed weten: als de kennis van de één verschilt van die van de ander, bijvoorbeeld als het gaat om verschillende vakgebieden, kan het

EEN TEAM IS HET BEGIN- EN EINDPUNT VAN IDEEËN DIE BLIJVEN GROEIEN EN BETER WORDEN DOOR MET ELKAAR TE DELEN. DIT MAAKT HET OOK MOGELIJK OM SAMEN AAN IDEEËN TE WERKEN DIE ECHT PASSEN BIJ DE SITUATIE EN DIE WE OOK ECHT KUNNEN UITVOEREN.

uitwisselen van kennis voor beiden nuttig zijn. Maar tegelijkertijd is het niet altijd makkelijk om verschillende perspectieven samen te brengen. Daarom is het belangrijk dat we een manier vinden om te gaan met het feit dat we "de wereld van iemand anders soms niet helemaal begrijpen of kunnen veranderen." Door te leren over de dingen die we vreemd vinden bij anderen, leren we hoe we respect kunnen hebben voor de verschillen tussen mensen.

JAMES SUROWIECKI EN GROEPS INTELLIGENTIE

Na de ideeën van Lévy ontstond er een theorie over Collectieve Intelligentie, gericht op het begrijpen en verkennen van de potentiële toepassingen van digitale intelligentie. Vanuit dit perspectief is het collectieve intelligentiemodel beschreven door de Amerikaanse journalist James Surowiecki in zijn boek "The Wisdom of Crowds", gepubliceerd in 2004. Surowiecki zegt dat groepen, als er aan bepaalde voorwaarden is voldaan, in staat zijn opmerkelijke collectieve intelligentie te tonen, en vaak intelligenter blijken dan de slimste personen binnen die groep. Hij vindt dat **de beste manier om een probleem op te lossen is door het aan een groep mensen te vragen**, in plaats van op zoek te gaan naar 'de expert'.



(3) James Surowiecki. *The wisdom of crowds*, New York, Anchor Books, 2005.

Om als groep collectieve intelligentie te kunnen uitten, is het belangrijk dat we voldoen aan vier belangrijke regels:

- **Diversiteit van mening:** iedereen moet zijn eigen ideeën hebben en mening uitten, zelf als die anders zijn;
- **Onafhankelijkheid:** de mening van iemand mag niet bepaald of beïnvloed worden door de anderen van de groep;
- **Decentralisatie:** individuen moeten zich kunnen specialiseren en over eigen kennis beschikken.
- **Aggregatie:** er moet een manier zijn om al die verschillende ideeën samen te brengen tot één groepsbesluit.

VERSCHILLENDE MENINGEN ZORGEN VOOR EFFICIËNTIE: HET VOORBEELD VAN DE BIJEN

Om de eerste voorwaarde, de diversiteit van meningen, uit te leggen, gebruikt Surowiecki het voorbeeld van bijen en hoe zij nieuwe voedselbronnen ontdekken. Hij legt uit dat een bijenkolonie ongelooflijk efficiënt kan zijn in het vinden van voedsel. Dit komt door een systeem waarbij **veel bijen eropuit worden gestuurd om een gebied te verkennen. Als een bij een bron van nectar vindt, keert ze terug naar de korf en voert ze een speciale dans uit. De intensiteit van deze dans hangt af van de kwaliteit en de hoeveelheid**

LINE CULTURE



van de gevonden nectar. Hoe energiever de dans, hoe meer bijen de verkennende bij zullen volgen naar de ontdekte bron. Op deze manier is de verdeling van bijen over verschillende voedselbronnen maximaal efficiënt: **de kolonie als geheel slaagt erin om de maximale hoeveelheid voedsel te verzamelen met de minste tijd en energie.** Surowiecki benadrukt dat er in de bijenkorf geen centraal beslissingscentrum is dat beslist waar voedsel gezocht moet worden. Het succes van de zoektocht is gebaseerd op het feit dat **veel verkenners onafhankelijk van elkaar handelen.**

De Amerikaanse journalist trekt vervolgens een parallel tussen de werking van een bijenkolonie en wat er gebeurt op sociaaleconomisch gebied, wanneer technologische ontwikkelingen een nieuwe markt openen die eerder niet bestond: na een tijdje kiest de markt automatisch de meest succesvolle bedrijven, en bepaalt zo welke technologieën/activiteiten populair worden en welke niet. Dit proces lijkt op hoe bijen in een bijenkolonie werken. Het helpt ons om veel verschillende opties te ontdekken en dan de belangrijkste te kiezen. Aangezien er zoveel mogelijke oplossingen zijn dat geen enkel persoon of comité van experts ze allemaal kan bedenken en voorspellen,

is het binnen een werkgroep essentieel om een systeem te ontwikkelen dat nieuwe ideeën aanmoedigt en ondersteunt, zelfs wanneer ze niet meteen succesvol lijken.

In een werkomgeving is het belangrijk om diversiteit in voorstellen en ideeën te bevorderen. Dit kan alleen als de betrokkenen verschillende manieren van denken hebben: diversiteit en verschillen zijn nodig, zodat projecten echt diverse ideeën tot gevolg hebben en niet alleen variaties van dezelfde ideeën. Er is ook diversiteit van gesprekspartners nodig, zodat niet alle leden van de groep op dezelfde manier beoordelen en dus in staat moeten zijn om vertrouwen te hebben in verschillende initiatieven of ideeën.

ONAFHANKELIJKHEID, DECENTRALISATIE EN SAMENVOEGING

Volgens Surowiecki is het belangrijk dat de mensen in een groep onafhankelijk kunnen denken, omdat dit voorkomt dat fouten die individuen maken elkaar beïnvloeden en versterken, waardoor de groep in één richting wordt geduwd. In groepen kunnen fouten worden gemaakt, en dat is oké, zolang ze maar het resultaat zijn van onafhankelijke gedachten. Op die manier zullen ze elkaar opheffen

IN EEN WERKOMGEVING IS HET BELANGRIJK OM DIVERSITEIT IN VOORSTELLEN EN IDEEËN TE BEVORDEREN.

DIT KAN ALLEEN ALS DE BETROKKENEN VERSCHILLENDE MANIEREN VAN DENKEN HEBBEN.

of minder impact hebben. Maar als fouten juist wel met elkaar te maken hebben, kunnen ze groter worden omdat ze elkaar versterken. Dit wordt een "informatiecascade" genoemd, waarbij mensen elkaar volgen in beslissingen omdat ze denken dat anderen het wel goed hebben gedaan.

De derde belangrijke voorwaarde voor het ontstaan van collectieve intelligentie is **decentralisatie**: "De macht ligt niet bij één persoon; in werkelijkheid worden veel belangrijke beslissingen genomen door individuen op basis van hun eigen kennis en ervaringen. Alles wordt niet door één persoon bepaald." Volgens dit idee is het belangrijk dat gedecentraliseerde systemen kennis uit lokale contexten halen en gebruiken. Daarom is de focus van decentralisatie **specialisatie**, wat zowel het product als de voeding vormt van dit soort systemen. Specialisatie heeft **als voordeel dat het de productiviteit en efficiëntie van individuen bevordert**, en tegelijkertijd het scala aan verschillende informatie en meningen vergroot dat in het systeem wordt ingebracht.

Het grote voordeel van decentralisatie is dat het mogelijk maakt om **verborgen kennis te verzamelen** en ervoor te zorgen dat deze niet alleen op één plek wordt gebruikt,





WHAT IS ESSENTIAL IS THE AGGREGATION MECHANISM THAT TURNS INDIVIDUAL JUDGEMENTS INTO A COLLECTIVE DECISION IN ORDER TO PREVENT THE VALUABLE KNOWLEDGE GENERATED IN LOCAL CONTEXTS FROM BEING USED BY THE REST OF THE SYSTEM.



door het hele systeem. Om dit te doen, hebben we een manier nodig om alle informatie die op verschillende plaatsen wordt verzameld samen te brengen en te gebruiken om grote problemen op te lossen. Daarom heeft decentralisatie, om te werken een vierde voorwaarde nodig, namelijk een manier om **alle verzamelde kennis samen te voegen tot één collectieve beslissing**, om te voorkomen dat waardevolle ideeën niet verloren gaan.

IN CONCLUSIE

De besproken ideeën bieden veel inzichten, maar, net als alle theoretische modellen, kunnen ze ook, in sommige

aspecten, twijfelachtig zijn. Daarom is het slim om overwegingen te maken die bruikbaar kunnen zijn in een team dat als doel heeft een project te ontwikkelen. Het is belangrijk om een aanpak te gebruiken die verschil en diversiteit van meningen en ideeën als belangrijk punt ziet, zelfs als sommige voorstellen niet erg interessant lijken. Het is goed om deze alternatieven te overwegen omdat ze verschillende meningen brengen en afkomstig zijn van andere gedachten: het vermogen om problemen op te lossen betekent dat je naar het probleem kijkt vanuit verschillende invalshoeken.

Deze manier van leidinggeven maakt niet alleen het bedenken van nieuwe en nuttige ideeën mogelijk, maar zorgt er ook voor dat **mensen respectvol met elkaar omgaan**. Iedereen wordt gezien als iemand met zijn eigen ervaringen en perspectieven die waardevol zijn voor het denkproces en het leren. **In het team voelen mensen zich betrokken** en worden ze niet behandeld als middelen die alleen worden gebruikt om een probleem op te lossen.

Een ander idee dat binnen een team kan worden toegepast, is dat de teamleden hun eigen meningen uiten. Het is belangrijk dat mensen vrij zijn om te denken en te zeggen wat ze denken. Op die manier voorkomen we dat iedereen hetzelfde denkt en staan

we open voor verschillende ideeën. Dit maakt het team sterker en laat zien dat elk lid belangrijk is. Het is in elk geval belangrijk dat er binnen een groep ruimte is voor **discussie, luisteren naar elkaar, bereid zijn om van gedachten te veranderen en van elkaar te leren**. De leden moeten proberen een compromis te vinden tussen hun eigen mening en die van anderen. Binnen het team is het vooral belangrijk om de persoon te waarderen die op dat moment het meest weet of het beste is in een bepaald project. Met het oog op **voortdurende samenwerking** en verbinding. Door constant informatie uit te wisselen tussen verschillende gebieden, ontstaan verbindingen die leiden tot gedeelde kennis en het waarderen van het hele netwerk.

Eigenlijk wordt de waarde van een persoon groter als je kijkt naar wie iemand kent en wat iemand weet. Het gaat erom hoe die kennis deel uitmaakt van een samenwerkend, goed gecoördineerd en communicatief plan. De verbindingen tussen verschillende delen van een netwerk lijken op de verbindingen tussen hersencellen, waar alles met elkaar verbonden is en samenwerkt. Dit maakt elke gedachte, elk project en elk idee mogelijk.





DE NIEUWE LOGOS MONITOREN: INNOVATIE DOOR SAMENWERKING

**"DE FEEDBACK VAN KLANTEN EN INSTALLATEURS HEeft ONS
GEHOLPEN EEN PRODUCT TE CREËREN DAT NIET ALLEEN AAN
HUN VERWACHTINGEN VOLDOET, MAAR DEZE OVERTREFT"**



door **PETER VAN VEEN**
Directeur van Comelit
Nederland

Comelit introduceert met trots de LOGOS monitor, een innovatieve doorbraak in de wereld van video-deurintercomsystemen, die de kern van onze bedrijfsvisie — aandacht, innovatie, toegankelijkheid en stijl — perfect weerspiegelt. **Peter van Veen, directeur van Comelit Nederland,** deelt zijn visie: "LOGOS is het resultaat van onze toewijding aan innovatie en de samenwerking met onze klanten."

NFC-TECHNOLOGIE: EEN NIEUWE STANDAARD IN INSTALLATIEGEMAK

Een opvallend kenmerk van de LOGOS monitor is de integratie van NFC-technologie, die het mogelijk

maakt de monitor via de MyComelit app te programmeren. "Dit is een grote stap voorwaarts, en wij zijn trots te kunnen zeggen dat we de eerste en enige op de markt zijn die deze technologie aanbiedt. Voor degenen die de voorkeur geven aan traditionele configuratie, hebben we deprogrameermodus met DIP-switches behouden, maar **we bieden nu ook de mogelijkheid om de monitor direct in de doos te configureren, zonder deze te openen - een groot voordeel voor installateurs.**" licht van Veen toe.

GEbruikersGEMAK EN DUURZAAMHEID VOOROP

Het ontwerpen van de LOGOS monitor met gebruikersgemak als prioriteit heeft geleid tot een product dat zowel esthetisch als functioneel aantrekkelijk is. "Mechanische drukknoppen zorgen voor onmiddellijke, tastbare feedback, terwijl het compacte design de LOGOS toegankelijk en eenvoudig te gebruiken maakt." Benadrukt Van Veen. Bovendien is er een sterke focus op duurzaamheid, wat blijkt uit het gebruik van duurzame materialen en de volledig recyclebare verpakking. "Onze inzet voor duurzaamheid is dit jaar zelfs erkend met een Gold-certificaat van de Ecovadis organisatie."

MET DE KLANT IN GEDACHTEN

De ontwikkeling van de LOGOS monitor weerspiegelt Comelit's filosofie: "With You. Always." De ontwikkeling van de LOGOS monitor is het resultaat van een diepgaande samenwerking met zowel installateurs als eindgebruikers, waarbij we nauw hebben geluisterd naar hun wensen en eisen. **"De feedback van klanten en installateurs heeft ons geholpen een product te creëren dat niet alleen aan hun verwachtingen voldoet, maar deze overtreft,"** zegt Van Veen. "LOGOS is een combinatie van design, gebruiksgemak en technologische innovatie."

EEN TOEKOMSTGERICHT PRODUCT

De lancering van LOGOS markeert een belangrijk moment in de geschiedenis van Comelit. "Dit product is het resultaat van jaren van onderzoek en ontwikkeling, met een duidelijke focus op de behoeften van onze eindgebruikers en de uitdagingen van installateurs," legt Van Veen uit. "Met LOGOS hebben we een product ontwikkeld dat klaar is om de markt te transformeren en een nieuwe benadering te introduceren voor hoe mensen hun video-deurintercomsystemen ervaren en gebruiken."

LOGOS staat symbool voor wat Comelit belangrijk vindt: kwaliteit, duurzaamheid en het vervullen van klantwensen. Het zet een stap richting

een toekomst waarin toegang tot onze woningen en gebouwen niet alleen makkelijker en veiliger wordt, maar ook intuïtiever dan we ons ooit konden voorstellen. Met LOGOS bevestigen we opnieuw onze belofte aan onze klanten: "With You. Always."



Smart Home

SLIMME OPLOSSINGEN VOOR ENERGIEBESPARING, VEILIGHEID EN COMFORT.

Een voortdurend groeiende markt waarin Comelit een toonaangevende speler is met zijn bedrade en draadloze huisautomatisering technologie



by ANDREA MORBI

Product Manager Home & Building Automation bij Comelit

Een stijging van 18% in omzet ten opzichte van het vorige jaar en een verkoopvolume van €770 miljoen: dit zijn verbazingwekkende cijfers voor de Italiaanse smart home-markt, die **de leidende markt in Europa is wat betreft de jaarlijkse groei**. Andrea Morbi, Productmanager Home & Building Automation bij Comelit, ziet een opmerkelijke **toename van de interesse in de huisautomatisering-sector**.

EINDELOZE VOORDELEN

"Eisen zoals comfort, maar ook - en misschien vooral - energiebesparing en beveiliging zetten mensen ertoe aan om een slimme woning te overwegen: een privé en beschermde omgeving die is uitgerust met slimme oplossingen die **ons tijd en energie zullen besparen**," legt hij uit. "Het afgelopen jaar werd de vraag naar huisautomatisering systemen ook gestimuleerd door overheids campagnes die hebben geholpen om mensen bewuster te maken van dit soort installaties. Ik verwacht daarom dat de markt zijn groeitrend zal



+18% | **€770**
OMZETSTIJGING TEN OPZICHTEN VAN VORIG JAAR | MILJOEN TOTALE OMZET

voortzetten. **Sterker nog, slimme oplossingen kunnen onze levenskwaliteit verbeteren en bijdragen aan het duurzamer maken van onze woningen.** Bijvoorbeeld, door het monitoren van verbruik en het gebruik van slimme apparaten, kun je tot één derde besparen op je energierekeningen." Comelit biedt twee verschillende oplossingen aan: "**een bedraad systeem**, onze belangrijkste oplossing in het segment, en een **Wi-Fi systeem** met de Wifree-reeks, een woordspeling die de naam van de gebruikte technologie combineert met het feit dat het vrijheid van installatie biedt," voegt hij toe.

HET BEDRADE SYSTEEM

Het bedrade systeem wordt typisch gebruikt bij **het bouwen of renoveren van een gebouw**. Het systeem beschikt over een uitgebreide reeks aan bedieningen en kan worden geïntegreerd met andere geïnstalleerde systemen: van deurintercomsystemen tot videobewaking, van inbraakalarm tot irrigatiesystemen, en van automatische deuren en rolluiken tot verwarming en airconditioning. Alle verbonden apparaten kunnen **op afstand worden bediend** en er kan ook een **huisautomatisering managementscreen** worden geïnstalleerd: dit is een touchscreen dat kan worden gebruikt om alle systemen te bedienen. Het is zonder twijfel de meest uitgebreide en geavanceerde oplossing en biedt interessante ontwerpmogelijkheden. Het bedrade systeem moet worden geïnstalleerd door professionele installateurs. Maar eenmaal geïnstalleerd, is het zeer eenvoudig te gebruiken en zowel de app als de bedienschermen hebben een gebruikersvriendelijke interface. Het systeem

**HET SMART HOME-
CONCEPT HAND IN
HAND MET DAT VAN
SIMPLEHOME, WAARBIJ
NIET ALLEEN WORDT
BENADRUKT DAT
DEZE APPARATEN
GEBRUIKSVRIENDELIJK
ZIJN, MAAR OOK DAT
HUISAUTOMATISERING HET
LEVEN DAADWERKELIJK
VEREENVOUDIGT.**

wordt ook voortdurend ontwikkeld, met de mogelijkheid om apparaten rechtstreeks vanuit de Cloud te updaten.

HET DRAADLOZE SYSTEEM

"Het Wi-Fi systeem kan een bestaand traditioneel systeem omzetten in een huisautomatisering systeem. Deze oplossing is eenvoudig te installeren en te gebruiken. Het biedt nu modules voor verlichting, automatiseringssystemen voor zonneschermen en rolluiken, algemene aan/uit-modules voor huishoudelijke apparaten, en modules voor het meten van verbruik. Deze reeks wordt binnenkort ook uitgebreid met thermostaten. **Modulariteit** is een van de voordelen: systemen kunnen namelijk één voor één worden toegevoegd, zelfs op verschillende tijdstippen en zonder de noodzaak van een speciale gateway, door rechtstreeks gebruik te maken van het thuis internetnetwerk," legt Morbi uit.

GEÏNTEGREERD EN CONSTANTE ONTWIKKELINGEN

De twee systemen kunnen worden geïntegreerd met spraakassistenten die kunnen worden gebruikt om

ze te bedienen, gewoon door je stem te gebruiken. De oplossingen van Comelit zijn flexibel en kunnen op afstand worden beheerd via gebruiksvriendelijke apps die voortdurend in ontwikkeling zijn. Slimme woningen zijn een belangrijke stap in de richting van een veel meer onderling verbonden en duurzame wereld, en Comelit wil deze evolutie bijhouden: 'Airconditioning is één van de meest interessante toepassingen voor individuele gebouwen. Als we daarentegen naar meerdere gebouwen kijken, zou een potentiële evolutie op de markt die van hun onderlinge verbinding kunnen zijn.'

DE TOEKOMST IS ER AL

Bij Comelit gaat het smart home-concept hand in hand met dat van **SimpleHome**, waarbij niet alleen wordt benadrukt dat deze apparaten **gebruiksvriendelijk** zijn, maar ook dat **huisautomatisering het leven daadwerkelijk vereenvoudigt**. Dit is een voordeel voor iedereen, dat comfort en onafhankelijkheid kan garanderen, van technologisch onderlegde mensen tot mensen die graag op de hoogte blijven van trends en marktontwikkelingen, evenals oudere mensen die minder gewend zijn aan deze nieuwe manier van leven thuis, maar die ook kunnen profiteren van deze gemakken dankzij de eenvoudige oplossingen van Comelit.

TUSSEN ENERGIEBESPARING EN UNIVERSELE INTEGRATIE

ITALIAANSE HUIZEN WORDEN STEEDS "SLIMMER"



door **GIANNI RUSCONI**

Bijdrager bij 'Il Sole 24Ore'

De analyse die is uitgevoerd door de Polytechnische Universiteit van Milaan, onderdeel van het onderzoek naar The Internet of Things, laat zien dat **Italië snel vooruitgaat in het omarmen van technologieën en apparaten om huizen slimmer te maken**. Hoewel Italië beter presteert dan Spanje, liggen de cijfers nog steeds achter op het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland. Bovendien is in Italië de uitgave per persoon voor slimme huisoplossingen en diensten ook laag: gemiddeld investeren Italianen € 13,- per persoon en komen ze dicht in de buurt van de Fransen (€ 19,50), terwijl de Britten en Duitsers € 61,60 en € 44,50 per persoon uitgeven. Dit komt ongeveer overeen met de gewoonten van de Amerikaanse consumenten.

Hoewel er een duidelijk verschil is, zien Italianen steeds meer digitale technologie als een handig middel om hun energiekosten te verlagen en hun thuiscomfort te verbeteren. Hoge rekeningen voor gas, water en elektriciteit, samen met belastingvoordelen, **maken veel mensen bewuster van hun energieverbruik** en laten ze nadenken over huisautomatisering. Volgens de gegevens investeren Italianen vooral in slimme boilers, thermostaten, airconditioners, beveiligingssysteem zoals inbraakalarmsystemen en camerabewaking en apparaten met spraak gestuurde assistenten. **Het meest opvallende aspect uit het onderzoek is dat deze slimme huisoplossingen energie- en elektriciteitsverbruik tot**

ITALIË GAAT SNEL VOORUIT IN HET OMARMEN VAN TECHNOLOGIEËN EN APPARATEN OM HUIZEN SLIMMER TE MAKEN.



The customer

wel **23% kunnen verminderen en honderden euro's kunnen besparen op rekeningen.**

EEN NOODZAKELIJKE TECHNOLOGISCHE EN CULTURELE SPRONG

Het warme weer van afgelopen herfst hielp de hoge kosten van energierekeningen in de laatste maanden van het jaar gedeeltelijk te verlagen. Dit loste natuurlijk niet het probleem voor miljoenen huishoudens op: het verminderen van elektriciteits- en gasrekeningen en het in evenwicht houden van het gezinsbudget.

Maatregelen zoals het verlagen van thermostaatinstellingen en het beperken van het gebruik van centrale verwarming zijn niet genoeg. Slimme technologieën en apparaten kunnen hierbij helpen. Als het budget het toelaat, is een optie om **oude verwarmings- en airconditioningsystemen te vervangen door energiezuinigere modellen, zoals een warmtepomp.** Een andere optie is het volledig herontwerpen van de systemen, maar dit is duurder. **Het verstandiger omgaan met energie in het dagelijks leven staat bovenaan de to-do lijst. Digitale technologie kan gebruikers helpen** door het verbruik te berekenen en energiebesparende tips te geven.

Mensen met **slimme thermostaten en radiatoren kunnen hun energierekeningen beheren via apps.** Deze apps helpen hen om verbruik te vergelijken met voorgaande maanden en jaren. Met een slimme thermostaat die automatisch de verwarming uitschakelt wanneer niemand thuis is, en een mobiele app waarin gebruikers

meterstanden kunnen invoeren en verbruikspatronen kunnen bekijken, kunnen mensen hun energieverbruik rechtstreeks vanaf hun smartphone beheren. Dit kan leiden tot meer dan 20% besparing op rekeningen.

Hoewel de technologie beschikbaar is, moeten gebruikers de stap nog zetten naar een 'slimmere, duurzamere woning'. Veel Italianen zijn hier al mee bezig en kopen energiezuinige apparaten.

Maar slechts een klein deel gebruikt slimme apparaten om hun verbruik te controleren en in te stellen. **De uitdaging is dus vooral op cultureel gebied:** consumenten moeten begrijpen dat slimme apparaten hun energie-efficiëntie kunnen verbeteren.

WAT DRIJFT STANDAARDEN?

Technologisch gezien is het belangrijkste doel integratie tussen verschillende apparaten in slimme woningen. In 2022 heeft de Connectivity Standard Alliance de specificaties van Matter afgerond, de nieuwe universele standaard van Google. Deze standaard wordt door bijna alle consumentenelektronicamerken gebruikt om apparaten van verschillende fabrikanten met elkaar te verbinden via een speciaal

€460

MET BEHULP VAN SLIMME OPLOSSINGEN KUNNEN EIGENAREN VAN EEN 110 VIERKANTE METER GROOT APPARTEMENT MET DRIE



MATTER, DE NIEUWE STANDAARD VAN GOOGLE. BEDIEN AL JE SLIMME APPARATEN IN JE HUISNETWERK IN SLECHT ÉÉN APP.

ontworpen Internet Of Things-protocol. Momenteel zijn ongeveer 1.000 apparaten gecertificeerd, en de lijst wordt voortdurend bijgewerkt met nieuwe functies. Dit maakt het werk voor app-ontwikkelaars makkelijker.

Het voordeel voor gebruikers? **Met één enkele app kunnen ze alle Matter-apparaten in huis bedienen, in plaats van meerdere apps van verschillende merken te moeten gebruiken. Dit maakt het gebruik van koelkasten, tv's, airconditioners en andere apparaten efficiënter.**

Consumenten verwachten dat in de toekomst slimme apparaten beter met elkaar communiceren en makkelijker te gebruiken zijn. De reis naar een verbonden en slim huis is dus goed op weg, met een groeiend gebruik van slimme apparaten en apps.

Hoewel het beheer van slimme woningen nog versnipperd is, zal de echte doorbraak komen met volledige integratie tussen apparaten. Zonder barrières op het gebied van merken, platforms en protocollen.

Sleutelwoord: totale en geïntegreerde veiligheid

HET PAC-ASSORTIMENT VOOR TOEGANGSBEHEER IS NU BESCHIKBAAR: PROFESSIONELE PRESTATIES, GEÏNTEGREERDE

Het controleren van 2.000 deuren, het beheren van 75.000 gebruikers, het continu monitoren van bezetting, het lokaliseren van personen binnen gebieden, 24 uur per dag, 7 dagen per week: dit zijn enkele van de belangrijkste kenmerken van PAC, de professionele toegangscontrole productlijn van Comelit, die de normen van de hele sector



door **DANILO**
Product Manager Access Control bij Comelit

De PAC-productlijn is in de tweede helft van 2023 gelanceerd en betekent een grote stap voorwaarts in toegangscontrole.

DIT IS COMPLEET NIEUW VOOR ITALIË

"Dit is compleet nieuw voor de Italiaanse markt," zegt Danilo Pedroncelli, Productmanager Toegangscontrole bij Comelit, "terwijl het systeem al goed bekend is in Europa." Deze productlijn vult het aanbod van Comelit op het gebied van beveiliging aan en is het resultaat van de overname van het Britse

PAC-GDX, een al lang bestaande leider in de industrie, en een deel van Stanley Security, een Brits bedrijf dat eigendom is van de Amerikaanse multinational Black&Decker.

PAC heeft de norm gezet in de toegangscontrole-industrie,' legt Pedroncelli uit. 'Het bedrijf, gevestigd in Manchester, heeft de RFID-technologie uitgevonden en meer dan 500.000 installaties wereldwijd. PAC staat voor Proximity Access Control. Toegangscontrole is zeer belangrijk in veel verschillende sectoren, van logistiek en gezondheidszorg tot

DE PAC-PRODUCTLIJN, COMPLEET NIEUW VOOR DE ITALIAANSE MARKT, IS IN DE TWEEDE HELFT VAN 2023 GELANCEERD EN BETEKENT EEN GROTE STAP VOORWAARTS IN TOEGANGSCONTROLE.

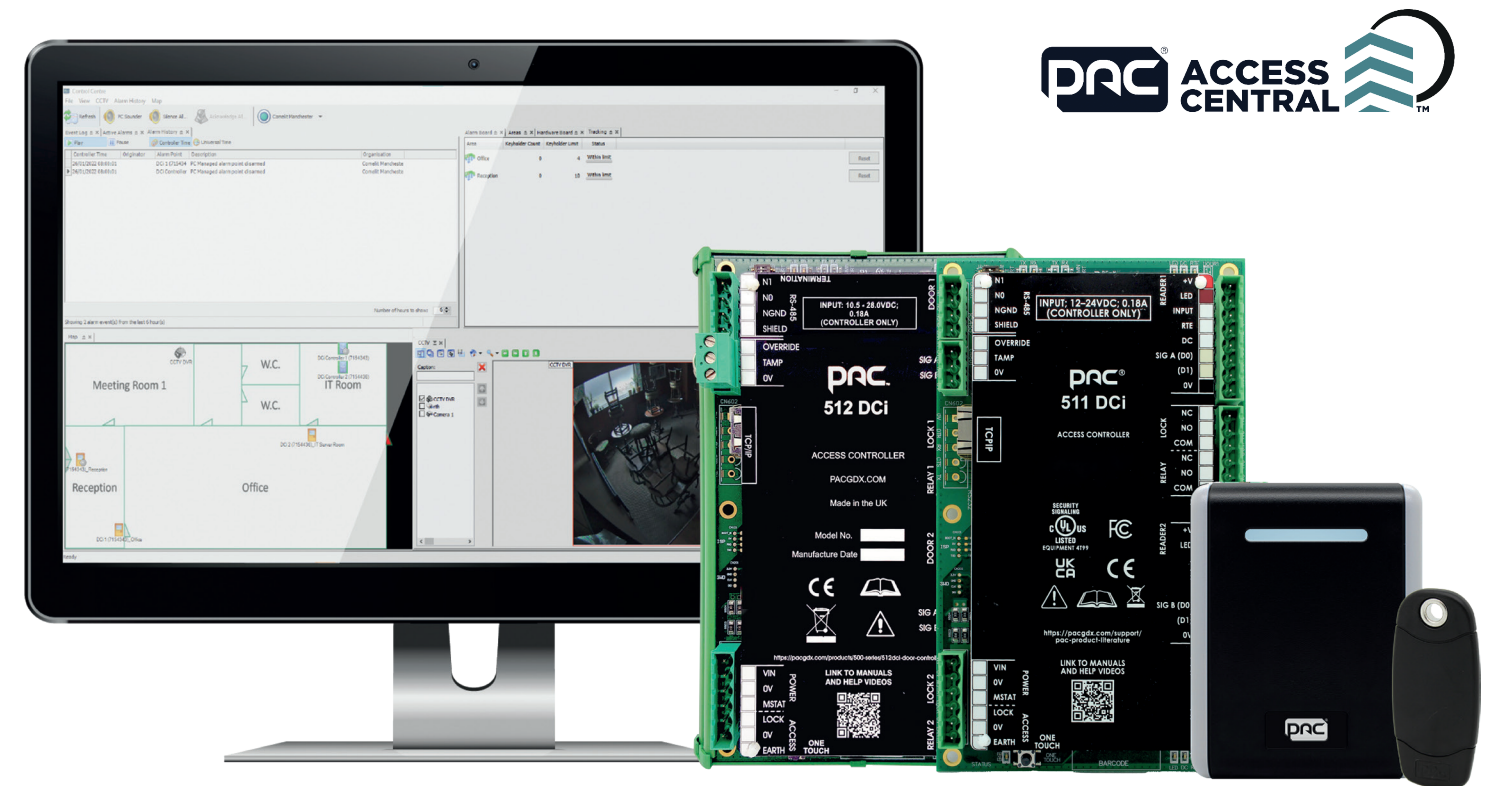
logistiek en hoog beveiligde locaties zoals onderzoekscentra en laboratoria. Toegangsbeheersystemen worden gebruikt om het aantal aanwezige mensen te monitoren en te controleren - denk maar aan hoe belangrijk dit was tijdens de piekfases van de pandemie - en om te weten wie ze zijn en waar ze zijn. Dergelijke gegevens zijn ook belangrijk in geval van nood, zodat evacuaties en aanwezigheidslijsten beter kunnen worden beheerd.

DE PAC REEKS

DePAC-reeks bestaat uit vier belangrijke onderdelen: **controle-eenheden** die tot 75.000 identificatieapparaten kunnen beheren en kunnen worden

geïntegreerd met andere systemen, zoals inbraakalarmen, branddetectie, deurintercom en camerabewaking; **lezers die beschikbaar zijn in verschillende formaten** en verschillende technologieën kunnen lezen en ondersteunen, inclusief smartphone-mobiele credentials; **een eenvoudige, veilige en functionele systeembeheerssoftware** met installatiewizard en aanpasbare rapporten; **identificatieapparaten** die verkrijgbaar zijn in verschillende technologieën en formaten, zoals sleutelhangers, kaarten en mobiele credentials.

Comelit biedt uitgebreide technische documentatie en klantondersteuning





naleving van regelgeving en de bescherming van persoonsgegevens, evenals het risico van technologische veroudering”, concludeert Pedroncelli. “Maar met de ervaring en ondersteuning van een gespecialiseerd bedrijf kunnen we innovatieve en betrouwbare oplossingen bieden. Onze klanten weten: **wij staan voor hen klaar. Van het ontwerpen van de systemen tot ondersteuning na de verkoop**, ons team staat klaar om te helpen via een uitgebreid verkoopnetwerk en klantenservice van topniveau. Met Comelit is beveiliging volledig geïntegreerd.

DE ERVARING VAN COMELIT EN DE PAC-TECHNOLOGIE KUNNEN ECHT HET VERSCHIL MAKEN EN WAARDE TOEVOEGEN AAN JOUW KEUZE

COMELIT SCOORT EEN PUNT OP KILOMETRO ROSSO MET HET EVENEMENT “WITH YOU. ALWAYS”

BIJNA 400 MENSEN WAREN AANWEZIG OP HET EERSTE EVENEMENT WAAR DE NADRUK LAG OP HET BELANG VAN RELATIES EN SAMENWERKING.

Ongeveer 400 mensen uit heel Noord-Italië reisden af naar Bergamo: vastgoedbedrijven, ontwerpstudio's, groothandelaars en installateurs. Het Comelit-evenement 'With You. Always' werd gehouden op 29 juni 2023 in Kilometro Rosso, het hoofdkantoor van Confindustria dat een symbolische thuis is voor iedereen die zaken wil doen.



Who is Comelit today?





+35%

DE GROEI VAN COMELIT IN DE AFGELOPEN VIER JAAR

bevoorradingsproblemen en stijgende energiekosten. Maar de wereld verandert snel en brengt onzekerheden over de toekomst met zich mee, die we alleen samen kunnen aanpakken en overwinnen.

Daarom is het voor Comelit belangrijk om deel uit te maken van een team en om de nieuwe uitdagingen aan te gaan waar klanten vandaag en in de toekomst voor staan. **"Respect, eerlijkheid en samenwerken zijn de drie waarden die de basis zijn van onze manier van zaken doen.** Teamwork, relaties en vertrouwen zijn onze drijfveren voor groei. We werken hard aan het opbouwen van sterke banden met de mensen waarmee we samenwerken. Dat is waar vertrouwen vandaan komt en dat maakt echt een verschil.

Dit kost tijd en aandacht, omdat het automatisch betekent dat **klanten het middelpunt zijn van alles wat we doen.** Ons doel is om goed voor onze klanten te zorgen, vanaf het moment dat we een nieuw product ontwerpen tot het helpen van onze installateurs



Dit was de eerste van een reeks evenementen - de volgende vonden plaats in Rome en Napels - georganiseerd door Comelit om direct in contact te komen met haar klanten. Tijdens een toespraak van de CEO, benadrukte het bedrijf **het belang van mensen** en in het bijzonder **de samenwerkingen met hun klanten, omdat dit een belangrijk onderdeel is van de groeistrategie.** Zoals Edoardo Barzasi zegt: "Comelit is de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid. Dit is een indrukwekkend resultaat dat we samen hebben bereikt door moeilijke situaties te overwinnen, zoals de pandemie, de halfgeleidercrisis,



**bekijk een
video van het
evenement**



bij het opzetten van een systeem. Deze manier van werken maakt ons anders dan andere bedrijven.

Martin Leandro Castrogiovanni, een beroemd Italiaans rugbyspeler en eregast op het evenement, wees er ook op dat teamwork de beste strategie is om uitdagingen aan te gaan en te overwinnen. Als voormalig speler voor nationale team en viervoudig Premiership Rugby kampioen, legde Castrogiovanni uit waarom rugby zijn passie is: "Rugby is als poëzie voor mij: in rugby hebben alle spelers een specifieke rol en is iedereen onmisbaar. Er zijn mensen die de piano verplaatsen en mensen die hem bespelen. Ik heb hem altijd verplaatst en nooit bespeeld. Maar zonder mij, en zonder degenen die de piano verplaatsen, kan het optreden niet doorgaan. **Het is jouw taak om je teamgenoot in de beste positie te brengen om te scoren.**

Castrogiovanni voegde eraan toe: 'Mijn team is mijn zuurstof geweest: wetende dat al mijn teamgenoten er voor mij waren en ik er voor hen.' Hij gaat verder om dit concept uit te leggen: 'Zie je,' zegt hij terwijl hij een voetbal pakt en hem laat stuiten, 'het zou fijn zijn als problemen in het leven gewoon zoals deze bal waren:

CONNECTION



'MIJN TEAM IS MIJN ZUURSTOF GEWEEST: WETENDE DAT AL MIJN TEAMGENOTEN ER VOOR MIJ WAREN EN DAT IK ER WAS'

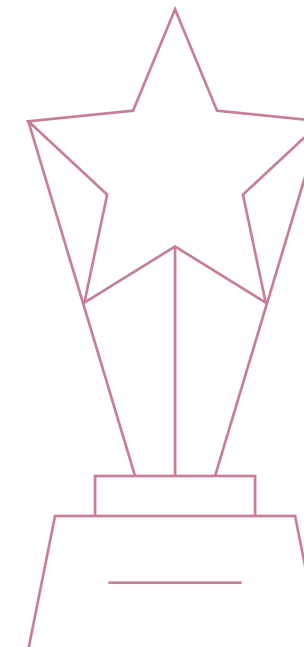
hij stuitert, maar je weet altijd waar hij naartoe gaat. Maar in plaats daarvan zijn problemen zoals een rugbybal: hij stuitert, maar je weet nooit waar hij naartoe gaat. Daarom, als hij op de grond ligt, moet je er naartoe gaan en hem pakken, anders verlies je je kans. Wat mij een goed gevoel gaf, was weten dat als ik er niet voor kon gaan, er 14 anderen zouden zijn die het voor mij zouden doen.'

Er werden vele prikkelende en

inspirerende toespraken gehouden gedurende het evenement, maar er werden geen nieuwe producten gepresenteerd, en dat komt eenvoudigweg doordat op dit moment de focus van Comelit's benadering van de markt op mensen ligt. Een geheel nieuwe benadering, waarin de waarde van de relatie centraal staat. "With You. Always."

'WITH YOU. ALWAYS' AWARDS

Het evenement werd afgesloten met de uitreiking van de "With You. Always" Awards, waarbij de beste partners van Comelit werden beloond als blijk van waardering voor hun inzet op de markt.



DE KLANT STAAT CENTRAAL OP DE NIEUWE COMELIT WEBSITE

VAN DE TYPISCHE 'SHOWCASE SITE' NAAR EEN UNIEKE ERVARING
OM VERHALEN EN OPLOSSINGEN TE DELEN



door PABLO
MELONCELLI, ANDREA
BOFFELLI EN CARLO

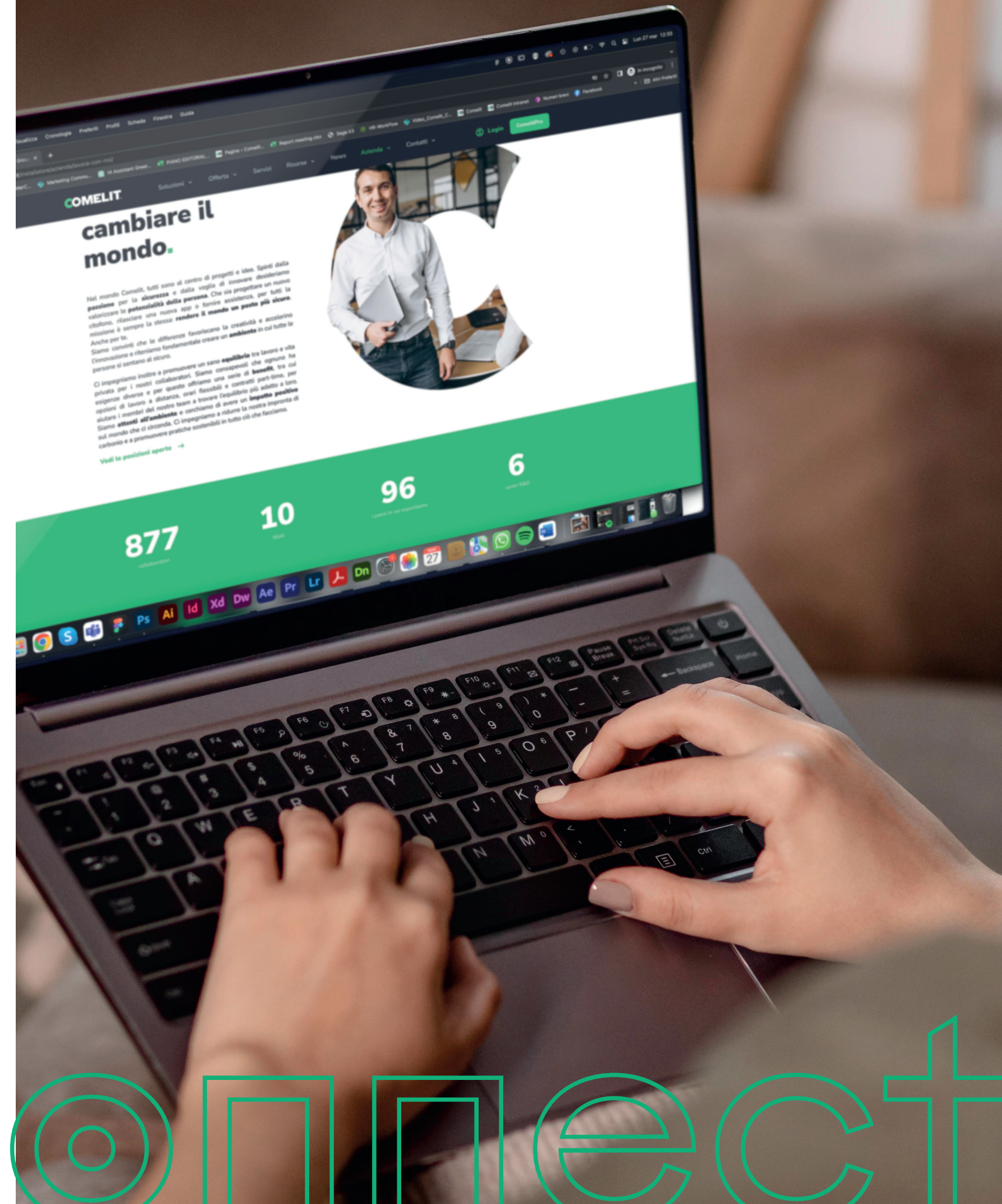
Communicatiemanager,
coördinator digitale
marketing, coördinator
grafisch ontwerp bij
Comelit

Vroeger ging de website van Comelit vooral over de technologische oplossingen. Maar **nu is er een nieuwe website waarbij de focus ligt op de menselijke ervaring.** Het is een portaal dat elke klant een gepersonaliseerde ervaring biedt, zodat ze stap voor stap kunnen ontdekken waarom ze voor Comelit moeten kiezen. Ze delen de identiteit en waarden van het bedrijf, om zo samen de beste oplossing te vinden die past bij hun behoeften.

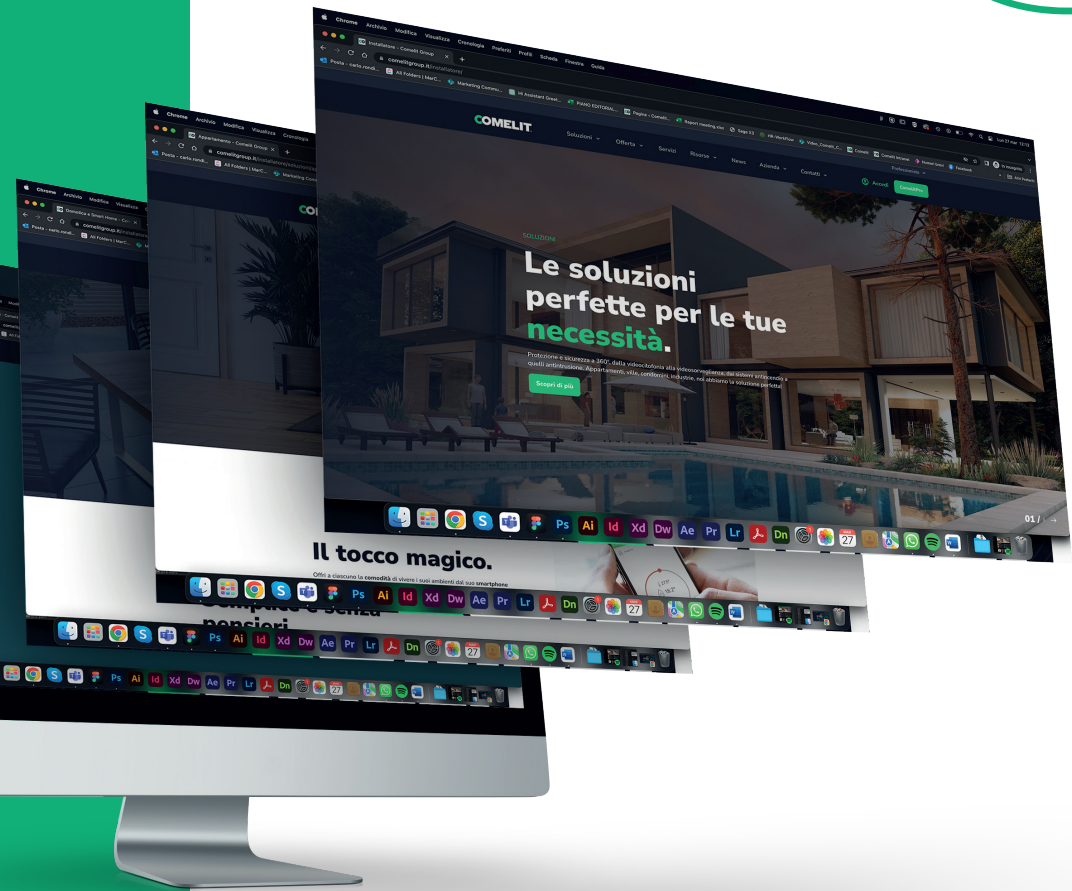
Dit is een nieuwe stap om **de identiteit van Comelit te versterken.** Een bedrijf dat gespecialiseerd is in het ontwerpen en implementeren van verschillende systemen, zoals video-deurintercom, bewakingsystemen, inbraakalarmen, huisautomatisering, toegangscontrole en brandpreventie.

"De nieuwe website www.comelitgroup past perfect bij onze identiteit als **een bedrijf dat dicht bij de klant staat, zoals onze slogan 'With You. Always.'**" aangeeft," zegt Pablo Meloncelli, Communicatiemanager. "Onze focus ligt op het begrijpen van de behoeften van onze klanten. Dit heeft ons geleid bij het ontwerpen van het nieuwe portaal, **een**

**HET NIEUWE
COMELIT-PORTAAL
IS ONTWERPEN
VOOR EEN
GEPERSONALISEERDE
NAVIGATIE, AANGEPAST
VOOR ELK TYPE KLANT.
HET DOEL IS OM
KLANTEN STAP VOOR
STAP TE BEGELEIDEN
ZODAT ZE ONTDEKKEN
WAAROM ZE VOOR
COMELIT MOETEN
KIEZEN.**



COGNITIVE INTELLIGENCE



EEN ECOSYSTEEM WAAR DE BEZOEKER WORDT VERWELKOMD EN BEGELEID IN ALLE FASEN VAN ZIJN REIS, VAN DE EERSTE BEHOEFTE TOT DE UITEINDELIJKE OPLOSSING.

“Onze website is zo ontworpen dat bezoekers in slechts vier klikken de oplossing kunnen vinden die het beste bij hun behoeften past. We begeleiden klanten in elke fase van het aankoopproces, met aangepaste paden en content voor verschillende gebruikers, van professionals tot eindgebruikers” legt Carlo Rondi, Graphic Design Leader, uit. “Onze focus ligt op het bieden van een unieke ervaring, beginnend bij de eerste pagina’s waar onze identiteit wordt versterkt, tot aan het ondersteunen van de uiteindelijke keuze, terwijl we ons blijven richten op onze “With You. Always.” service.

“De communicatie op de site is interactief, waardoor we de betrokkenheid van onze bezoekers continu kunnen meten. We hebben een lokale aanpak gebruikt, waarbij elk land een aangepaste website krijgt dat consistent is met ons bedrijfsimago, om waardevolle content

systeme waarin bezoekers worden verwelkomd en begeleid tijdens elke stap van hun reis, vanaf hun eerste behoeften tot het vinden van de juiste oplossing. We willen een vertrouwensrelatie opbouwen met onze klanten, hen ondersteunen bij beslissingen en hen verzekeren dat ze altijd op ons kunnen rekenen. We willen dat ze begrijpen dat er achter onze technologie een team van hooggekwalificeerde professionals staat die zich inzetten voor hun tevredenheid.”



te bieden voor elk klantsegment dat cruciaal is voor ons bedrijf in dat gebied.” Legt Andrea Boffeli, Digital Marketing Leader, uit.

De creatie van de nieuwe website was het resultaat van teamwork binnen Comelit, waarbij verschillende afdelingen betrokken waren. Het portaal heeft ook intern een positieve impact gehad, omdat het alle afdelingen in staat stelde om kennis te delen en bij te dragen aan het project, van marketing tot verkoop, van productmanagement tot technische ondersteuning.

“Al met al zijn we erg blij dat we met dit project een grote stap hebben gezet naar het creëren van een inclusief, duurzaam bedrijf dat de behoeften van onze klanten centraal stelt.” Concludeert Meloncelli.



The journey begins...



2023: Comelit opnieuw in de schijnwerpers op beurzen

WITH YOU. ALWAYS EN OVERAL



HET PLEZIER VAN ONTMOETEN, MAAR OOK DE KANS OM TE EVALUEREN WAT ER IN DE BRANCHE GEBEURT, RELATIES TE VERSTERKEN EN NIEUWE OP TE BOUWEN. BEURZEN ZIJN TERUG EN COMELIT ZIT OVERAL TER WERELD OP DE EERSTE RIJ.

Intersec

<https://intersec.ae.messefrankfurt.com/dubai/en.html>

DUBAI
17-19 JAN



intersec



ISC West

<https://www.discoverisc.com/west/en-us.html>

LAS VEGAS
28-31 MAR



ISC WEST

Vier azen voor Comelit: van Dubai tot Las Vegas, tot de Brabanthallen in Den Bosch en Birmingham, vier geweldige evenementen.

Netwerken, in contact komen met potentiële klanten, in contact komen met nieuwe markten, je merkidentiteit verbeteren: dat zijn de redenen waarom je meestal naar een beurs gaat.

met kwaliteitsproducten de markt te beïnvloeden. Het is dat beetje extra dat van een eenvoudig product een bijzonder Product maakt en vooral het bedrijf maakt tot het juiste bedrijf voor jou. Comelit wil in staat zijn je te ondersteunen, aan je zijde te staan. Voor Comelit zijn beurzen geen etalages: het zijn beloften die je moet houden. With You. Always echt overal.

Maar voor Comelit is er meer: de kans om opnieuw haar waarde: **With You. Always.** te tonen. De beurzen bieden een tastbare manier om hun betrokkenheid te tonen en samen

The security event

<https://intersec.ae.messefrankfurt.com/dubai/en.html>

 BIRMINGHAM
 25-27 APR



Fire, safety and security

<https://fssevents.nl/english/>

 BRABANTHALLEN DEN BOSCH
 12-13 APR



Bekijk een video van het evenement

Logivox

DE EVOLUTIE VAN EVACUATIESYSTEMEN: INTEGRATIE, BETROUWBAARHEID EN FAMILIE GEVOEL - DE VEILIGSTE EN MEEST INNOVATIEVE OPLOSSING.

Volledig ontwikkeld door Comelit en betrouwbaar geïntegreerd met Logifire BMI-OAI, wordt Logivox geïntroduceerd als het nieuwe assortiment compacte all-in-one noodsignaleringsystemen, volledig gecertificeerd volgens EN-normen.

"Het EVAC-systeem vult de branddetectiesystemen aan, een segment waarin Comelit al ongeveer 8 jaar met succes actief is," legt Jacopo Colombo, een van de productmanagers van de brandsector, uit. "De twee gamma's voor branddetectie zijn **Logifire en Eracle**: de eerste voor geadresseerde detectie en de tweede voor conventionele detectie. In het eerste geval wordt het systeem opgebouwd met een lus structuur, terwijl in het tweede geval 'steekleidingen' zonder 'retour' naar de centrale worden gebruikt.

Beide systemen zijn betrouwbaar in **het detecteren en signaleren van gebeurtenissen die tot brand kunnen leiden**; de keuze tussen de twee hangt voornamelijk af van de omvang van het gebouw en/of de zones die moeten worden bewaakt, en van de complexiteit van de gewenste logica en signaleringstechnologieën.

"Geadresseerde en conventionele detectie zijn beide **zeer effectief** en **kunnen naast elkaar bestaan en worden gekoppeld aan een gesproken woord ontruimingssysteem**. Dit bepaald of de klant wel of niet een EVAC-systeem zal



door **JACOPO COLOMBO**
producent manager Fire sector bij Comelit



installeren. Naast de behoeften van de klant of ontwerper, zijn de regelgevende aspecten bepalend. Deze kunnen variëren afhankelijk van het gebruik van het gebouw, de omvang ervan en het aantal bewoners of gebruikers."

THE EVAC LOGIVOX SYSTEEM

Het gesproken woord ontruimingssysteem wordt geactiveerd zodra de branddetectiecentrale een gebeurtenis meldt: de centrale is aangesloten via in-/uitgangsmodule, of in het geval van Comelit LogiFire via een eenvoudige datakabel met een eigen beveiligd protocol. Met het Logivox-bedieningspaneel kunnen we controleren welke luidsprekerlijnen moeten worden geactiveerd op het Logivox-bedieningspaneel, welke boodschap moet worden uitgezonden en in welke zones, om de evacuatie van bewoners zo veilig en efficiënt mogelijk te laten verlopen. Maar het gesproken woord ontruimingssysteem doet meer dan alleen evacuatie regelen. Het omvat ook "**Public Addressing**" en "**Broadcasting**". Met Public Addressing kunnen we communicatie binnen het gebouw verzorgen, zoals aankondigingen of commerciële boodschappen, via microfoonstations. Broadcasting daarentegen kan gebruikt worden voor achtergrondmuziek tijdens normale situaties, via de luidsprekerlijnen.

Logivox biedt verschillende audiobronnen zoals USB en RCA-type AUX-ingangen, en zorgt voor uitstekende geluidskwaliteit dankzij speciale voorzieningen in de centrale unit.

"Het Logivox-gamma bestaat uit **vier verschillende versies van de besturingseenheid om een gerichte oplossing te garanderen voor elk type systeem**. Ze variëren van de kleinste (250W), geschikt voor één zone, tot modellen met twee, vier en zelfs zes zones met een vermogen van 500W.

4 —

VERSCHILLENDE VERSIES VAN
BEDIENINGSPANELEN OM EEN
SPECIFIEKE OPLOSSING TE



**EEN STEEDS UITGEBREIDERE,
HOOGPRESTERENDE
REEKS VAN
BRANDDETECTIEPRODUCTEN
IS DE SLEUTEL TOT HET
SUCCES VAN COMELIT EN VAN
ZIJN NIEUWE PRODUCTEN IN
DE LOGIVOX-SERIE.**

Door maximaal zes Logivox-bedieningspanelen te koppelen (plus eventueel een Logifire-bedieningspaneel), kan **het systeem worden uitgebreid om een groter gebied te dekken, afhankelijk van de vereisten en grootte van de installatie,** aldus Colombo. "Het Evac-systeem wordt aangevuld met externe servicestations en gecertificeerde **externe stations** voor het verzenden van vooraf opgenomen of live noodberichten, allemaal in overeenstemming met de geldende voorschriften."

DE VOORDELEN VAN HET LOGIVOX-ASSORTIMENT

De Logivox-reeks heeft verschillende voordelen, naast de voordelen die

hierboven al genoemd zijn: "De voordelen van de Logivox-reeks gaan verder dan alleen de integratie met Logifire en onze jarenlange ervaring met beveiligingssystemen." legt Colombo uit, "Het weerspiegelt ook het **'familiegevoel'** van Comelit's branddetectiesystemen."

Logivox is **zeer flexibel**; het audiovermogen kan vrij worden verdeeld over verschillende zones in bedieningspanelen met meerdere zones. Bovendien biedt het verschillende microfoonstations die kunnen worden aangesloten op de beschikbare busstructuur voor de aansluiting van nood- en servicestations. Twee van deze aansluitbussen worden rechtstreeks vanuit het bedieningspaneel van stroom voorzien, waardoor externe voedingen overbodig zijn. Met meertalige menu's, verschillende audioboodschappen voor waarschuwingen noodgevallen en beëindigde alarm situaties die vooraf zijn opgeslagen op een SD-kaart van de centrale, afspelen van verschillende boodschappen in verschillende zones, mogelijkheid om een back-up te maken van de configuratie en deze te herstellen van de ene centrale naar de andere, geven de installateur alles wat hij nodig heeft om zich op zijn gemak te voelen met Logivox"

Comelit's succes hangt af van onze expertise, marktkennis en ondersteuning voor en na de verkoop. De Logivox-reeks biedt kwalitatieve, eenvoudig te installeren en te beheren oplossingen, waardoor installateurs betrouwbare oplossingen kunnen bieden aan hun klanten.



WITH
YOU
ALWAYS

COMELIT[®]
WITH · YOU · ALWAYS