



9

straniera preparata ed esigente. Ci aspettiamo visibilità, interesse e soprattutto confronto. Il portone sezionale e relativi accessori, sono elementi significativi di un settore che investe in sicurezza, affidabilità, robustezza e design." "In un panorama così dinamico e mutevole, l'evento R+T di Stoccarda rappresenta ancora un vero e proprio punto di riferimento per il settore dell'automazione e della building automation in generale", commenta **Tommaso Lunardi** di Automatismi Benincà. "Oggi le manifestazioni fieristiche sono molto cambiate rispetto al passato e con esse sono andate modificandosi anche le aspettative delle aziende stesse. La fiera è il luogo nel quale confrontarsi con il mercato e aggiornarsi sulle ultime novità in tema di innovazione e tecnologie. Sarà per noi l'occasione per far capire l'evoluzione che negli ultimi tre anni ha avuto il gruppo Benincà Holding e per presentare l'ingresso nel gruppo dell'azienda Myone".

Infine, **Frederick Krantz**, direttore commerciale estero di Came, produttore di automazioni, spiega come questo evento fieristico rappresenti "l'occasione perfetta per presentare Came a livello internazionale come leader, interlocutore globale nel settore della home automation e nel mondo dell'urbanistica e dell'alta sicurezza, al quale offre soluzioni integrate per la regolamentazione e il monitoraggio dei flussi e degli accessi. Un'opportunità per far conoscere il potenziale della nostra offerta, che si completa con i marchi Bpt, Urbaco e Parkare, e presentare in anteprima la tecnologia Came Connect, in grado di integrare fra loro tutte le soluzioni proposte dal gruppo".

Quanto conta l'export

Alla stagnazione del mercato domestico, le aziende italiane rispondono con slancio alla



10

continua evoluzione di quello d'oltre confine. Ormai la percentuale di export si attesta, per quasi tutte le aziende da noi intervistate sul 30-50% del fatturato complessivo, con eccezioni e spunti interessanti.

Vediamo cosa ne pensano i nostri intervistati. "L'ingresso in Paesi fino ad oggi ritenuti, per il nostro settore molto marginali ma che adesso mostrano tutti i segnali per diventare piazze attrattive nel breve e lungo termine, è un segnale vivace di crescita", spiega Denis Bacchi di Bacchi Genius. Forte vocazione internazionale per Parà: "Attualmente l'export ha superato abbondantemente il 50% del fatturato ed è in continua crescita", confessa **Paolo Patruno**, marketing manager Parà, tessuti per tende.

Qualità, assistenza e capacità realizzative sono i primi requisiti richiesti dagli interlocutori stranieri, per i quali il prezzo del prodotto ha un'importanza secondaria rispetto alla capacità di soddisfare le specifiche esigenze. "BT Group risponde puntualmente a queste necessità attraverso una filiera altamente consolidata e a soluzioni che rappresentano l'ingegno italiano", sono le parole di **Filippo Crisafulli** di BT Group, automazioni. Strategie di internazionalizzazione e creazioni di filiali in vari paesi europei sono alla base della filosofia del gruppo BAT Tende da sole: "Oggi il nostro fatturato estero rappresenta il 75% del totale giro d'affari", rivela **Paolo Bars**, ceo del gruppo. La forte espansione del mercato estero dovuta all'attenzione del consumatore che richiede prodotti di qualità e di design fortemente innovativi contagia anche aziende che finora non si erano spinte fuori dalle realtà domestiche: è il caso di Tbt2. "In realtà il mercato internazionale rappresenta una novità per la nostra azienda", ci dice Lorenzo Tarroni, "Questo evento così importante ci darà la giusta visione delle



11

potenzialità dei nostri prodotti".

Puntare quasi esclusivamente sul mercato straniero: questo il modus operandi di Faac: "Anche se l'Italia rimane il primo mercato per Faac per volumi d'affari, riteniamo quello internazionale l'unico dove possano sussistere le condizioni per una crescita significativa dall'azienda. Non a caso, l'export rappresenta il 75% delle nostre entrate", dichiara il responsabile sviluppo prodotti Business Unit Faac.

Al di sopra del 70% anche il fatturato estero del gruppo Benincà: "Lo sviluppo del mercato oltre i confini italiani ha coinciso, parallelamente, con la creazione di filiali di proprietà in territori e paesi strategici, 9 fino ad oggi", aggiunge Lunardi di Benincà, "per proseguire, per i restanti mercati attraverso il rafforzamento di canali distributivi professionali. Tali scelte strategiche preannunciano la precisa intenzione dell'azienda di indirizzarsi a un pubblico più vasto".

Tendenze tecnologiche, economiche e normative

Tecnologia e normative vigenti aiutano i produt-



12

9. Tommaso Lunardi, Automatismi Benincà.

10. Tenda di Ke.

11. La produzione di tende in Brianza Tende.

12. Paolo Patruno, Parà.

tori a proporre la ricerca di soluzioni innovative adatte a migliorare e rendere confortevoli la vita e il lavoro di tutti i giorni. È indiscusso che tecnologia e normative debbano camminare di pari passo e adeguarsi alle esigenze che derivano dall'utilizzo di sistemi sempre più avanzati. Grande importanza riveste la riqualificazione energetica e l'uso di fonti rinnovabili e materiali adatti a contenere i consumi energetici.

"Proporre costantemente prodotti e servizi innovativi, investire in ricerca e sviluppo, non vendere al prezzo più basso: questa è, secondo il mio pensiero, l'unica tendenza da seguire", dichiara **Alessandro Brusi**, direttore commerciale di Pasini, cassonetti e avvolgibili. "Indubbi saranno all'inizio i sacrifici in R&D, poi premiati da risultati importanti sul mercato".

"Nella nicchia della protezione solare tecnica, i driver principali di evoluzione tecnologica sono due: nuovi materiali per teli tecnici, e sistemi automatici di movimentazione.", spiega Mauro Marinello di Marinello Tende. "Affrontando il mercato con questo spirito, la parte economica passa automaticamente in secondo piano: riteniamo infatti fondamentale non offrire il preventivo al prezzo più basso ma offrire la miglior tecnologia disponibile sul mercato."

"Da sempre il gruppo Bat è sensibile alle questioni normative e certificative dei suoi prodotti, interviene Paolo Bars di Bat: "oltre ai test previsti per l'adeguamento alle norme di sicurezza vigenti, i nostri prodotti vengono sottoposti a un'altra serie di test volontari, nella maggioranza dei casi avvalorati da enti terzi riconosciuti in tutto il mondo, come TÜV Rheinland."

Simone Mazzon, ceo di KE, pergole e tende parla di un notevole incremento del settore delle strutture per la copertura e l'arredo dell'outdoor, "con l'inserimento di nuovi sistemi a lamelle o con tessuto ad arrotolamento, nuovi sistemi

DR NeoBlock

il monoblocco isolante innovativo

l'evoluzione nell'isolamento termico



www.drcass.it

DR NEOBLOCK è il nuovo cassonetto modulabile in Neopor®, un materiale innovativo che, grazie alle microsferiche di grafite incapsulate al suo interno, garantisce il massimo isolamento termico, un'eccellente resistenza alla compressione e una elevata capacità di assorbimento delle radiazioni infrarosse. Leggero e resistente alla compressione, DR NEOBLOCK è l'ideale per la realizzazione di sistemi di isolamento a cappotto e la sua struttura modulare lo rende adatto ad ogni tipo di architettura.

DR NEOBLOCK: l'evoluzione nell'isolamento termico.

D.R.CASS®

il cassonetto a scomparsa per avvolgibili

C.da Fiego
Atena Lucana - SA
Tel. 0975 511 491