

In attesa di R+T

A pochi mesi dalla kermesse tedesca, giunta alla sua cinquantesima edizione, abbiamo intervistato alcune delle aziende italiane che esporranno in fiera, per condividere le loro aspettative e scoprire tendenze e novità/by Letizia Di Peppo

Centro nevralgico delle innovazioni e barometro delle tendenze per avvolgibili, porte/portoni e protezioni contro il sole, R+T 2015, in programma dal 24 al 28 febbraio a Stoccarda, è pronta a riconfermarsi il punto di riferimento per il settore.

Giunto alla sua 50esima edizione, la fiera di Stoccarda rappresenta un appuntamento d'obbligo per leader del mercato, innovatori tecnologici, trend setter e fornitori, architetti e progettisti, data la sempre più stretta relazione tra costruttori di finestre e avvolgibili e l'importanza della protezione solare come fattore di comfort termico e risparmio energetico. In mostra: tapparelle, tende, persiane, avvolgibili, tende verticali, cancelli, porte, portoni, inferriate e recinzioni, finestre, sistemi di azionamento e controllo e dispositivi di sicurezza elettrica.

Un punto di riferimento fondamentale anche per i circa 150 espositori provenienti dall'Italia, seconda nazione dopo la Germania per presenze, che ampliano e arricchiscono la gamma espositiva e consolidano la presenza sul mercato internazionale del made in Italy.

A qualche mese di distanza dall'apertura del Salone, abbiamo chiesto ad alcuni di loro di condividere con noi aspettative e timori, novità, tendenze tecnologiche e di mercato, con il comune obiettivo di conoscere, farsi conoscere e innovare.

Cosa ci si aspetta da R+T 2015

"Consolidare il posizionamento del brand all'estero è la prerogativa della nostra partecipazione alla Fiera di Stoccarda", dichiara **Riccardo Gasparini**, direttore generale Resstende, produttore di tende tecniche, "nella quale puntiamo a presentarci non come pionieri del mercato ma come una realtà affermata che ha raccolto la fiducia di molti e noti studi di progettazione e architetti in Italia e nel mondo".

Per **Mauro Marinello**, strategy executive di Marinello Tende, produttore di tende da so-



le, "R+T 2015 sarà l'occasione per affermare la nostra vocazione internazionale. Dopo gli ottimi riscontri della scorsa edizione, l'azienda ha orientato il proprio metodo gestionale e di consulenza alla vendita per servire con alta professionalità distributori e rivenditori di ogni parte del mondo".

"Conosciamo R+T da almeno 20 anni e sappiamo bene quali risultati attenderci", spiega l'ing. **Denis Bacchi** di Bacchi Genius, produttore di zanzariere. "Quest'anno le aspettative sono più alte del solito, soprattutto a causa

del fenomeno di "polverizzazione" dell'offerta fieristica in Italia che coinvolge il nostro settore. Il proliferare di fiere dedicate all'edilizia e alla serramentistica ha ottenuto l'effetto di disorientare espositori e visitatori che non sanno più quale manifestazione sia veramente rappresentativa, col risultato che, ad oggi, non abbiamo più fiere di riferimento in Italia. Stoccarda è rimasta l'unica vera fiera internazionale di settore."

"Ottenere contatti importanti, un raffronto reciproco con fornitori e competitor e con tutti



1



2



3



4



5



6



7



8

coloro che condividono la nostra stessa voglia di conoscere e innovare" è l'impegno di **Fabio Camatta**, direttore commerciale Pratic, produttore di tende e pergole "Ci aspettiamo di riuscire a far percepire il nostro impegno e dedizione in tutto ciò che facciamo attraverso confronti ed idee".

Per **Lorenzo Tarroni** e **Riccardo Caroli** di TBT2, produttore di schermi e avvolgibili, la fiera ha come "obiettivo la presentazione dei nostri prodotti brevettati (tapparelle in alluminio estruso ad alto contenuto innovativo), nella

convizione che il mercato internazionale possa accogliere con interesse le nostre novità". Trampolino di lancio per le novità di prodotto anche per **Vincenzo Colasante** di Date System, produttore di zanzariere: "Questa manifestazione è rimasta una delle poche ad avere una valenza internazionale e quindi una vetrina importante per presentare le novità".

La prima "volta" in Germania è per **Daniela Mongiat** di Go Italia produttore di portoni e componenti, "l'incontro fra il nostro prodotto di qualità interamente italiana e la clientela

1. **Riccardo Gasparini, Resstende.**

2. **Mauro Marinello, Marinello Tende.**

3. **Denis Bacchi, Genius Group.**

4. **Pergola Vision, Pratic**

5. **Vincenzo Colasante, Date System.**

6. **Riccardo Caroli, TBT**

7. **Daniela Mongiat, Go Italia.**

8. **Giovanni D'Abramo, Faac.**



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 tecnologia. 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, interfacciatore 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 Patrino, 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-

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 microsfere di grafite incapsulate al suo interno, garantisce il massimo isolamento termico, un'eccellente resistenza alla compressione e una elevata capacità di assorbimento delle radiazioni infrarossi. 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



9. Tommaso Lunardi,
Automatismi Benincà.

10. Xtesa di Ke.

11. La produzione di
tende in Brianza Tende.

12. Paolo Patruno,
Parà.

12

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 **Maurro 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