

Dinamica RICONFIGURAZIONE OPERATIVA

» Gianandrea Mazzola, immagini apertura cortesia Schlegel International



Giuseppe Zaza,
Schlegel International

Punto di osservazione privilegiato, i produttori di componenti, ferramenta e accessori per infissi e serramenti che sono riusciti a tenere in ordine il proprio ambito di mercato guardano al futuro con timido ottimismo e fiducia. Infatti, pur ammettendo come l'Italia si stia ancora dimostrando abbastanza "debole e sofferente" in termini di crescita, agisce e reagisce con nuovi progetti che coinvolgono non solo il costante ampliamento di gamma, ma anche lo sviluppo di prodotti innovativi, la ricerca di nuovi canali di vendita e di nuove aree di business. Una dinamica riconfigurazione operati-

va che deve far fronte a sostanziali interventi strutturali e di sistema da tutti auspicati ma che, ancora oggi, non ancora avvenuti. Permangono gli incentivi legati alla riqualificazione e alla ristrutturazione, da qualche anno unico elemento trainante, è vero, ma non così decisivo per riuscire a permettere un adeguato cambio di passo del quale il settore ha più che mai bisogno. Come si è chiuso dunque il 2016 e quale la valutazione dell'andamento del comparto dei componenti, ferramenta e accessori per infissi e serramenti?

Quali le aspettative e quale il possibile scenario che si prospetta per la seconda metà del 2017?

Quali le strategie e le principali novità intraprese per vincere le nuove sfide di mercato?

Questi i quesiti che abbiamo posto alle maggiori aziende del settore di cui alcune

Fredi Piotto, AGB



La serratura elettronica Opera Bit con sistema di chiusura Twin Lock, una delle soluzioni AGB proposte nella nuova line dedicata al mondo hotellerie

ne importanti hanno optato per un comprensibile... Silenzio. Non è di certo un quadro esaustivo e dettagliato quello che tracciamo, ma al di là della crisi finanziaria/gestionale più o meno pesante che ancora coinvolge importanti produttori/distributori del settore, crediamo comunque sufficientemente rappresentativo nell'intercettare punti di contatto e dinamiche per certi aspetti comuni e condivisi. «Il 2016 – commenta **Fredi Piotto**, direttore commerciale & marketing di **AGB** – si è chiuso per la nostra azienda con un rafforzamento sul territorio nazionale ed estero. Risultato conseguito non solo grazie al maturare di notevoli investimenti in nuove linee di prodotto, ma anche al consolidamento delle partnership commerciali con i canali della distribuzione professionale che apprezza la coerenza commerciale e le sinergie tra le iniziative delle rispettive forze vendita e promozione».

Peso determinante per questo positivo trend anche dalla crescita di progetti mirati sui maggiori produttori nazionali specialmente nel settore PVC e l'apertura di nuovi mercati nelle aree emergenti e recupero sul mercato russo/ucraino.

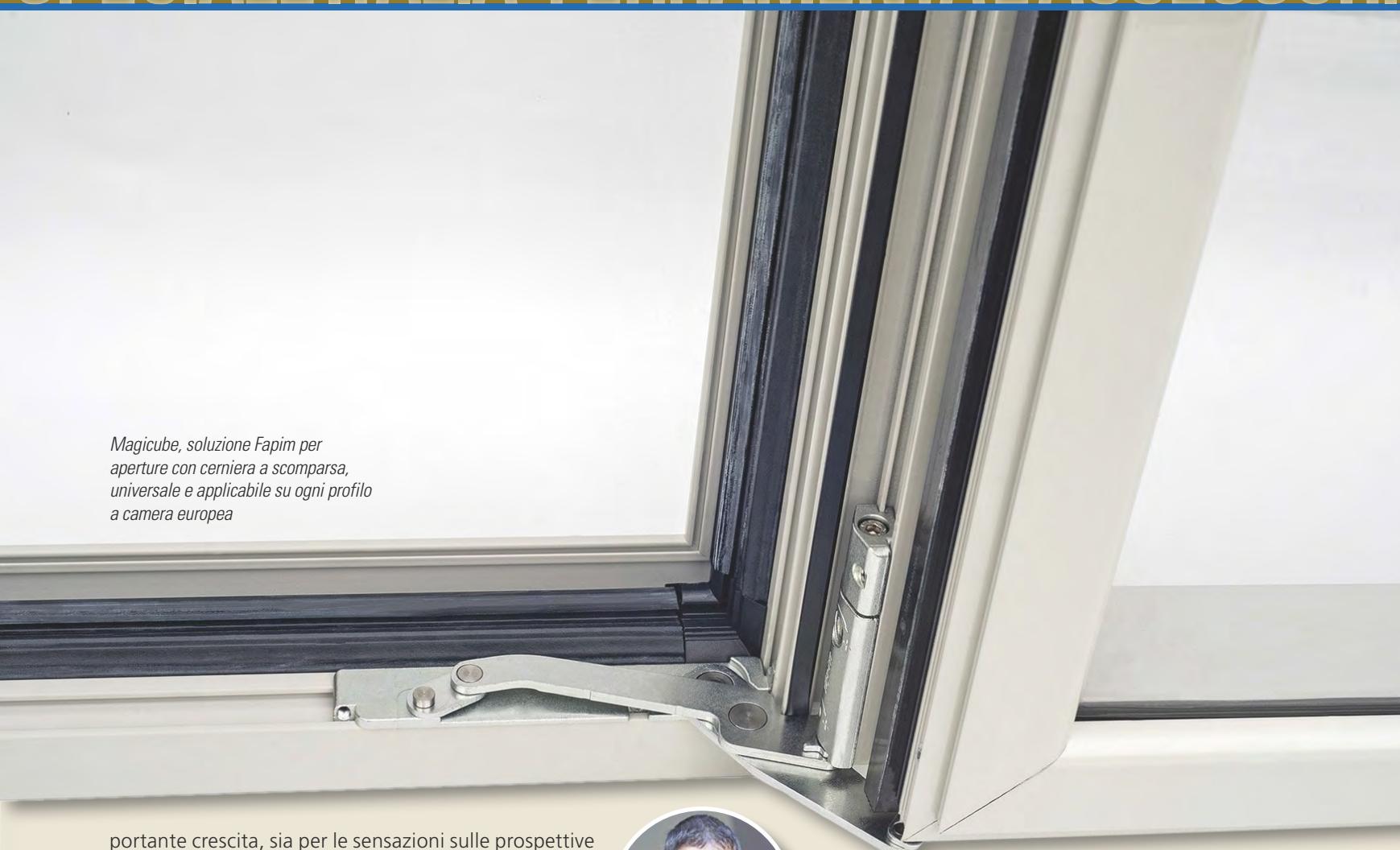
«Il mercato italiano – aggiunge Piotto – rimane a crescita debole, con difficoltà per gli attori meno pronti ad approntare sinergie di offerta nelle attività commerciali e che non perseguono politiche commerciali di ampio respiro nel rispetto dei ruoli della filiera».

Per il 2017 le prospettive AGB parlano di un sostanziale consolidamento dei risultati conseguiti lo scorso anno, con espansione del business su aree nuove come Hospitality (che è in decisa crescita negli investimenti) e dei serramenti di fascia alta per committenze estere e progetti governati da progettisti. Strategica anche la crescente influenza della ristrutturazione nelle dinamiche commerciali e distributive dei serramenti e degli accessori di conseguenza (maggiore PVC, maggiore GDO), oltre alla ristrutturazione di una parte della distribuzione tradizionale del mondo serramenti a favore della GDO, da una parte, e di una nuova distribuzione specializzata dall'altra, con una progressiva segmentazione del mercato medio basso e medio alto.

«Nel panorama che vede prevalere chi sa meglio promuovere e vendere i prodotti – sostiene Piotto – AGB cerca di aiutare i costruttori di porte e finestre a vendere i propri prodotti e i vantaggi per l'utilizzatore, con strumenti che aiutano il produttore a essere un migliore venditore. Per preservare la marginalità serve saper proporre qualità al giusto prezzo e far percepire la propria identità/personalizzazione. La sicurezza, da argomento di emergenza, diventa per AGB argomento quotidiano di vendita emotiva e diretta al privato».

Per **Fapim**, produttore di accessori per serramenti e maniglie per porte e finestre in alluminio, il 2016 si è chiuso positivamente, sia per quanto riguarda il risultato finale, con un'im-

Magicube, soluzione Fapim per aperture con cerniera a scomparsa, universale e applicabile su ogni profilo a camera europea



portante crescita, sia per le sensazioni sulle prospettive future. «Risultato – commenta il presidente esecutivo di Fapim **Massimo Bellandi** – di una strategia di lungo termine che l’azienda persegue già da qualche anno, tesa a nuovi rapporti e nuovi prodotti, che sta dando i suoi frutti. Vorrei però puntualizzare che si tratta di sensazioni relative alle nostre possibilità presenti e future, piuttosto che basate sulle risposte del mercato, che valutiamo ancora debole e non del tutto “guarito”».

È indubbio infatti di come vi siano ancora diversi mercati che presentano situazioni anche di marcata incertezza e quindi che non danno indicazioni certe sulle possibili prospettive future.

«La prima parte del 2017 – aggiunge Bellandi – sta seguendo il trend emerso durante il 2016. Soprattutto nel finale di anno, contraddistinto, nonostante sensazioni ancora contrastanti come già detto, da un elevato interesse verso i nostri prodotti e le nostre proposte».

L’azienda punta a migliorare ancora i propri risultati, il che significherebbe aver definitivamente superato gli anni peggiорi e quindi poter ricominciare a guardare con grande ottimismo al futuro.

«Se tutto ciò sarà confermato, come crediamo e speriamo



Massimo Bellandi, Fapim

– sostiene lo stesso Bellandi – significherà aver gestito nel migliore dei modi la lunga e difficile crisi che il nostro mercato ha subito; mantenendo, al contempo, tutto il livello occupazionale e investendo in nuovi prodotti e tecnologie produttive».

Oggi, la proposta di Fapim è ancora più completa di cinque o dieci anni fa, grazie a molti nuovi prodotti dalle prestazioni uniche o specifiche per i singoli mercati. Tra queste anche Magicube, l’innovativa soluzione per aperture con cerniera a scomparsa, universale e applicabile su ogni profilo a camera europea, che riesce a garantire una portata di 180 kg fino a un’apertura di 180°. Senza limitazione o kit aggiuntivi, come certificato dall’istituto tedesco RAL, secondo i requisiti del regolamento RAL-GZ 607/3:2009, dopo aver superato positivamente i test presso il laboratorio **PIV** a **Velbert**, in Germania, eseguiti in conformità alle norme europee EN 13126-8 ed EN 1191.

NUOVE ESIGENZE NUOVE RISPOSTE

«Nel 2016 – spiega **Giuseppe Zaza**, sales manager Italia di **Schlegel International** – il mercato ha di fatto consolidato i volumi dell'anno precedente, contrariamente al 2015 che aveva registrato una timida crescita. Questo dimostra quanto il nostro mercato di riferimento, per il residenziale e non solo, continui a essere fortemente dipendente e prevalentemente legato alla ristrutturazione, trainata dagli incentivi fiscali per la riqualificazione energetica».

Giesse, divisione di Schlegel International, al contrario, ha registrato una crescita in volume del 4% con un incremento della quota mercato del 2% rispetto al 2015 soprattutto dovuto al lancio di nuovi prodotti innovativi e tecnologicamente avanzati per i serramenti in alluminio.

«Il 2017 – continua Zaza – rappresenta per noi un anno molto importante e altamente stimolante in quanto ci presentiamo al mercato come un unico player in grado di offrire a gammisti, distributori e serramentisti, una soluzione completa di hardware Giesse e guarnizioni Schlegel. Anche se le stime parlano di tassi di crescita positivi sia per il mercato del nuovo, sia per il rinnovo, ritengo tuttavia che il perdurare del clima di incertezza politico-economica farà da freno

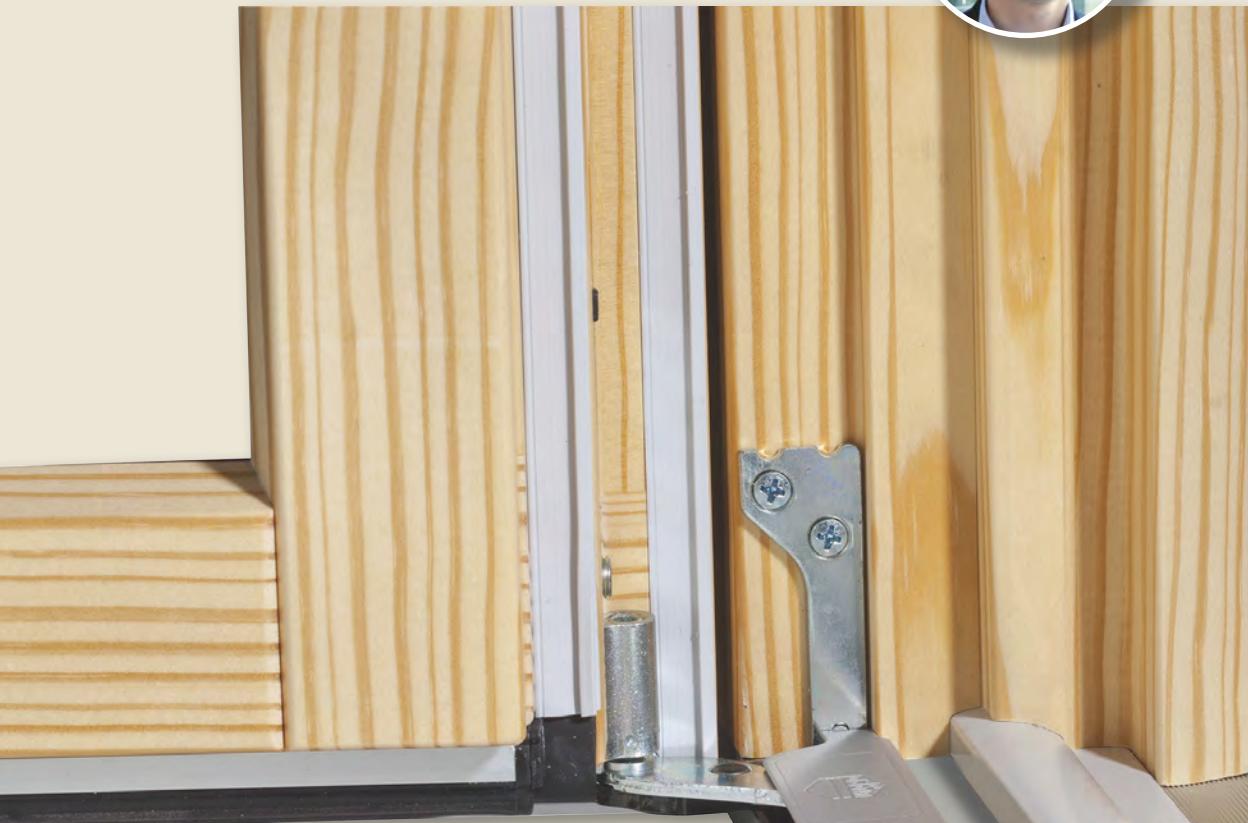
ai consumi delle famiglie. Nel nostro settore, i serramentisti nel primo quadrimestre 2017 hanno registrato una riduzione dei preventivi e delle commesse. Ad ogni modo ritengo quest'anno vedrà un consolidamento dei volumi 2016, trainati ancora una volta dagli incentivi fiscali che, ad oggi, restano l'unico volano per il settore di riferimento».

La finestra è sempre di più un elemento di arredo e non solo di chiusura, relegato all'involucro esterno. Un trend, questo, che genera nuove esigenze da parte dei clienti e che sta portando gli infissi in alluminio a evolversi, verso finestre esteticamente e tecnologicamente all'avanguardia: profili minimi e ferramenta a scomparsa per soluzioni di vero design. «Oggi – aggiunge Zaza – assistiamo quindi a un'evoluzione del serramento in alluminio: le prestazioni sono sempre di più legate all'estetica minimalista».

Una nuova generazione di infissi che necessita di accessori innovativi e tecnologicamente avanzati, già oggi parte dell'offerta Giesse: il sistema di cerniere a scomparsa C.H.I.C. e la manovra NP Supra con



Günther Zwick, Maico



Dettaglio cerniera a scomparsa
Maico su soglia Transit



*Sistema di cerniere a scomparsa
Giesse C.H.I.C. (Concealed Hardware
Innovation Components)*

esclusiva tecnologia Giesse NP (Non Plus). Un sistema con cui è possibile realizzare una nuova tipologia di finestra, con sezione frontale del profilo ridotta e con la totale scomparsa delle cerniere all'interno del profilo. Anche per **Maico** lo scorso anno si è chiuso con una ripresa, visibile e più tangibile in particolar modo nella seconda metà.

«È continuata – osserva il responsabile commerciale **Günther Zwick** – l'evoluzione strutturale delle quote di mercato in termini di materiali, con ulteriori guadagni del settore PVC, materiale che ormai occupa un terzo del mercato dei serramenti in Italia. L'inizio del 2017 si è caratterizzato con una crescita molto contenuta, in parte dovuta al maltempo, in particolar modo nel centro e sud Italia». Ben più visibile, per Maico, è stata la ripresa registrata da metà marzo in poi. «Momenti in cui – spiega Zwick – molti serramentisti hanno notato un netto miglioramento del loro portafoglio ordini per i mesi a venire. L'Italia continua tuttavia ad essere caratterizzata dalla forte preponderanza di interventi di sostituzione, mentre le costruzioni nuove stentano a crescere, a parte alcune province del nord del Paese, come la provincia di Bolzano».

Tra i temi salienti riguardo ai quali la stessa Maico intende

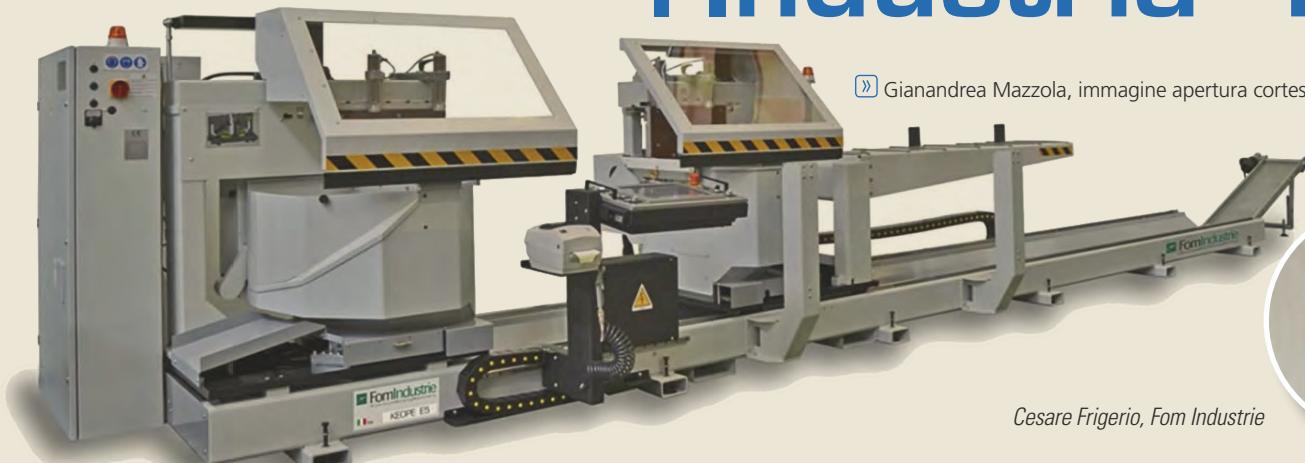
assistere i serramentisti italiani spiccano non solo sicurezza e domotica, ma anche l'attenzione alla salubrità ambientale e al design.

«La sempre maggiore attenzione alla sicurezza – continua Zwick – incontra un interesse crescente per l'automazione. Da un lato vedremo porte d'ingresso azionabili tramite serrature motorizzate e completate da moderni sistemi di controllo – anche da remoto – degli accessi; dall'altra parte vediamo un chiaro trend verso l'automazione dei serramenti esterni. In particolare seguiamo un numero sempre maggiore di serramentisti nelle prove di antieffrazione dei loro serramenti. Altro tema importante riguarda lo stop alle mufe: spesso la mancata ventilazione delle abitazioni mette in difficoltà i serramentisti che hanno appena fornito serramenti performanti e si devono confrontare con le lamentele dei clienti privati».

Infatti, vero è che sta nascendo un forte interesse per sistemi decentralizzati di ventilazione meccanica controllata, che può costituire un'opportunità di crescita e diversificazione per i serramentisti nell'ambito della ristrutturazione.

«Punto altrettanto importante – conclude Zwick – è la continua l'attenzione a un design essenziale e snello, all'aumento delle superfici vetrate e, nel contempo, dei pesi dei serramenti proposti. Il corretto dimensionamento degli accessori e una maggiore attenzione alla posa diventano per il serramentista un imperativo fondamentale».

INNOVARE GUARDANDO DA VICINO l'Industria 4.0



» Gianandrea Mazzola, immagine apertura cortesia Fom Industrie



Cesare Frigerio, Fom Industrie

Eppur si muove, ancora troppo poco in Italia e molto di più all'estero. Questa potrebbe essere la sintesi che emerge dalle riflessioni degli addetti ai lavori che si occupano della costruzione di macchine e impianti per la lavorazione di serramenti e profilati, e degli accessori per serramenti. Impressioni che abbiamo raccolto, a distanza di due anni, prendendo sempre spunto da MADE Expo. Un'edizione, l'ultima, che ha fotografato un mercato quantomeno disaggregato sulle iniziative di filiera. E in un mercato italiano che ancora stenta a muoversi con decisione e coesione geografica, il comparto dei costruttori di macchine e impianti per la lavorazione di serramenti e profilati vede oltre confine più che buone opportunità di crescita. Non mancano i buoni segnali, provenienti sia dati dagli indici statistici che direttamente dagli addetti ai lavori; purtroppo ancora poco marcati. Da parte loro le aziende proseguono con le loro strategie di crescita vedendo anche nell'Industria 4.0 una valida opportunità. Automazione, interconnessione, digitalizzazione diventeranno in futuro (anche se in parte già lo sono da tempo) elemento differenziante per creare competitività. Non un processo immediato ma sicuramente un orientamento e un percorso da intraprendere con decisione. Con quali prospettive? Lo abbiamo chiesto agli addetti ai lavori a cominciare da quelli presenti a Milano. «*In occasione del MADE abbiamo assistito ad un rinnovato fermento del mondo del serramento, constatando un netto miglioramento dello stato di salute delle aziende del settore che hanno indirizzato verso l'estero le loro attenzioni*» premette **Cesare Frigerio**, national manager **Fom Industrie** che proprio a MADE ha presentato, in versione con carena integrale, **Keope**, nuova troncatrice a doppia lama ascendente piramidale al top della gamma. «*A fronte delle tipologie dei macchinari richiesti, appare evidente uno sviluppo*

*dei reparti operanti nel settore della sicurezza, sia per le persiane, più o meno blindate, che per le grate di chiusura - prosegue Frigerio-. Rispetto agli anni precedenti rileviamo lo stabilizzarsi del settore PVC ed un lieve rafforzamento dei consorzi e gruppi storici che propongono sistemi di alluminio con interessanti novità nell'ambito dell'isolamento termico. La recente crisi interna di mercato ha portato ad una forte selezione degli operatori lasciando opportunità di potenziamento che si rivelano essere una buona fonte di crescita. Il mercato Italiano è sempre stato espressione di buona qualità, soluzioni pregiate e personalizzate, come infissi in materiali diversi rispetto ai più tradizionali alluminio e PVC, l'ottone per citarne uno. Tante realtà imprenditoriali italiane hanno avuto l'intraprendenza e l'intuizione di aggiungere reparti e modificare i propri processi produttivi per rispondere a specifiche richieste di nicchia capaci di ripagare con buone marginalità. Da sempre sensibile agli input del mercato e alle esigenze dei propri clienti, Fom Industrie, con una serie completa di macchine e impianti 'Industry 4.0 ready', quali la Keope continua a proporre soluzioni integrate flessibili in grado di soddisfare le diverse esigenze produttive sempre garantendo qualità ed efficienza.» Positive anche le indicazioni di **Clomea**, impegnata da oltre trenta anni, nella produzione e nella commercializzazione di una vasta gamma di curvatrici, macchine utensili e attrezzature per profilati metallici che nel 2016 ha registrato un buon trend di crescita. «*Per lo più, rilevato all'estero - puntualizza **Marzio Leonessi**, ufficio commerciale estero - visto che per la nostra azienda l'export rappresenta ormai un determinante peso, superiore all'80% del fatturato. Percentuale che è cresciuta di anno in anno, complice un mercato interno che si mostra ancora in seria difficoltà*». Tra le ragioni rilevate, anche un approccio oggi diametralmente oppo-*



La macchina curvatrice per profili in alluminio, ferro e PVC realizzata da Clomea permette al cliente di curvare i profili in PVC rinforzati con anima di acciaio



Marzio Leonessi, Clomea

sto rispetto a quanto si faceva in passato. «Se prima si era soliti procedere con l'investimento in macchine e impianti – spiega Leonessi – per poi cercare lavoro, da tempo in Italia si registra l'esatto contrario. Oggi le aziende devono avere la certezza delle commesse per poi effettuare investimenti. Ciò nonostante, la sensazione per la prima metà del 2017 sembrerebbe andare in controtendenza. Con un piccolo risveglio del mercato domestico. Un buon aumento e una bella richiesta evidenziata anche nel corso delle fiere alle quali abbiamo partecipato». Manifestazioni durante le quali l'azienda ha presentato alcune novità di prodotto che vedono protagonista il PVC.

«Abbiamo investito molte risorse su questo materiale – aggiunge Leonessi – che ha continuato ininterrottamente a guadagnare quote di mercato. Possiamo vantare macchine polivalenti in grado di lavorare, con un'unica attrezzatura, alluminio, ferro e, appunto, anche il PVC. Nel nostro settore direi una rarità».

Le macchine a cui fa riferimento Leonessi sono le curvatrice serie **CR** le quali, grazie ad un'apposita attrezzatura, consente di lavorare anche il PVC. Ciò permette non solo di avere a disposizione uno strumento operativo flessibile e performante, ma che consente anche a clienti che già possiedono questo tipo di macchina, di ampliarne l'uso, in aggiunta agli altri materiali già lavorabili. Per **Paola Antonelli**, amministratore delegato di **Comall International** il 2016 è stato un anno interlocu-

torio in cui si sono però avuti segnali positivi di una ripresa che va rafforzandosi. «Comall – spiega – ha da sempre come principale mission lo studio di prodotti in B2B con i propri principali clienti, la costante ricerca di innovazioni che facilitino la lavorazione delle gamme di profili per porte finestre e facciata. Il continuo investimento in questa politica di innovazione, anche in questi anni di crisi del settore, ci ha permesso di mantenerci su livelli di mercato apprezzabili. Diciamo quindi che anche in momenti di crisi, la costante ricerca di prodotti che soddisfino le esigenze produttive in termini di qualità e funzionalità, piuttosto che lasciarsi andare a mere politiche di prezzo e di ricerca di economie produttive a scapito della qualità, ha certamente pagato».

RINNOVO RUOLI E COMPETENZE

Per il 2017 gli obiettivi dell'azienda appartenente al **Gruppo Fom** sono chiari, ovvero proseguire sulla strada della innovazione e della ricerca, con molti progetti e nuove proposte al mercato. Innovazione e ricerca che si declina su due grandi aree di core business: punzonatrici, non solo classiche, ma anche automatizzate e industriali; e logistica di officina (attraverso la linea di prodotto **Logistic Line Systems**) che sarà sempre più tesa a risolvere le sfide produttive di domani, attraverso una automazione sempre più spinta che va dal montaggio degli accessori alla vetratura in automatico. Tutto ciò con la consapevolezza che nel sistema produttivo attuale la gestione delle tempistiche si rivela sempre più determinante. «A soste-



Paola Antonelli, Comall International



Comall International, esempio di rendering con logistica per officina industriale

gno di questi progetti – aggiunge Antonelli – è tangibile il nostro impegno anche in termini di investimento. A questo proposito è infatti ormai integrata in Comall la nuova acquisizione produttiva che si è perfezionata a fine dello scorso anno, che ci ha portato ad acquisire BCR, azienda specializzata nelle lavorazioni meccaniche di precisione». Investimento che si attualizza anche nel potenziamento dell'ufficio tecnico, sia in Italia che nella filiale Francese **Comall France**, e nel potenziamento delle competenze per attuare sempre meglio le nuove sfide nel campo della automazione.

«Mi preme segnalare – sottolinea Antonelli – che la nostra scelta è anche innovativa nella decisione di cercare competenze aumentando le quote rosa del nostro ufficio tecnico, in quanto riteniamo che, oltre alle competenze, si possa trovare nuovo slancio attraverso il rinnovo di ruoli che fino ad ora sono stati appannaggio di risorse umane prettamente maschili. Vorrei chiudere con una battuta che ha però un grande fondo di verità: nonostante il perdurare delle incertezze sui mercati a livello mondiale, vediamo "rosa" nel nostro futuro». Con una crescita del 10% rispetto all'anno precedente il 2016 si è chiuso positivamente pure per **Emmegi**. «Tuttavia – spiega il direttore vendite Italia, **Stefano Benucci** – persiste ancora un considerevole gap tra il mercato del Nord Italia e quello del Centro-Sud. Al Nord possiamo affermare di essere tornati ai volumi degli anni pre-crisi, sia in termini di vendite, sia in termini di livello tecnologico richiesto, mentre nel Centro-Sud la crisi si fa ancora sentire in maniera pesante». Per l'anno in corso l'azienda riscontra, e attende, un'ulteriore crescita rispetto allo scorso anno, derivante da iniziative che la vedono protagonista attiva sul mercato. Tra queste, il lancio di nuovi modelli di macchine che sempre meglio si adattano alle richieste e alle esigenze del comparto. «Abbiamo inoltre sviluppato un'innovativa piattaforma web – aggiunge Benucci – rivolta ai nostri clienti, per aiutarli a essere più efficaci e incisivi nella vendita del loro prodotto finito. Non da ultimo, ci sentiamo di essere ottimisti verso il futuro anche grazie ai provvedimenti e alle agevolazioni fiscali messe in campo per tutte le aziende che decidano di intraprendere un percorso orientato all'Industria 4.0 e alla digitalizzazione della loro impresa».

Ed è proprio nell'era dell'Industria 4.0 che il Gruppo, ha sentito l'esigenza di chiudere quel cerchio, che solo chi è in grado di integrare e digitalizzare anche le fasi di vendita, oltre a quelle produttive, sarà capace di fare.

«Da questa esigenza – spiega Benucci – e grazie alle nostre capacità è nata Voilà, la Digital Company che è stata in grado di fornire ai nostri clienti una rivoluzionaria piattaforma web B2B di ultima generazione: "View"». L'originale show-room digitale è dedicato al mondo dei serramenti (ma può essere declinabile anche ad altri settori) e permette di presentare, configurare

Gruppo Costruttori Macchine: parole d'ordine SISTEMA e AGGREGAZIONE

«Da 5 anni a questa parte non abbiamo mai smesso di credere che aggregazione sia la parola su cui dobbiamo continuare a lavorare ed investire». A dirlo è **Paola Antonelli**, amministratore delegato di **Comall International** portavoce del Gruppo Costruttori Macchine Alluminio e PVC Associati **UNICMI**. La incontriamo a conclusione del MADE Expo. «Oggi giorno i risultati si raggiungono con costanza e tenacia – sottolinea Antonelli – non abbattendosi alle prime difficoltà e non esaltandosi al raggiungimento di risultati positivi. Quest'ultima edizione di MADE Expo ha confermato la scelta intrapresa nel 2012. La rinnovata presenza degli operatori nazionali sia come espositori che come visitatori, ha caratterizzato la manifestazione. E questo fa ben sperare per il futuro. Continuando a canalizzare gli sforzi in questa direzione il MADE, oltre ad essere la vera fiera di riferimento in Italia, tornerà a rappresentare uno dei poli di interesse mondiale. Debo dire che MADE e UNICMI nelle ultime edizioni stanno facendo di tutto per supportare questo processo grazie anche a investimenti mirati. D'altronde, non sempre la quantità porta business; nell'ultima edizione abbiamo avuto, grazie alle iniziative messe in campo dall'organizzazione, operatori qualificati e interessati». Continuano tuttavia le assenze soprattutto nell'ambito dei produttori italiani di sistemi, accessori e componenti, per quali motivazioni?

«È vero che anche in questa edizione è mancata la presenza di aziende importanti – rileva Antonelli – ma tante voci autorevoli promettono un'inversione di rotta. Le posso già fare un nome in anteprima di chi ha già confermato la propria presenza al prossimo MADE Expo 2019 che è quello del gruppo Schlegel-Giese. Sono certa che sia un segnale importante e non posso che ringraziare il loro management per il lavoro che sta facendo insieme a noi, per creare una filiera unita e completa che stiamo auspicando da tempo. Una filiera che va dall'accessorio al costruttore di profili, alle macchine».

«Intanto ha fatto riscoprire la fiera a tanti serramentisti – osserva Antonelli – siano produttori di finestre in alluminio, in PVC o in acciaio. Questo appuntamento è per loro, ed è stato gratificante ritrovarne tanti che nelle scorse edizioni erano mancati. L'impressione è che ci fosse, più che preoccupazione, la voglia di ricominciare e di buttarsi alle spalle gli anni bui della crisi. Gli spunti interessanti sono stati molteplici, soprattutto la tendenza di combinare i materiali, trasversale a tutte le aree. Anche tra i costruttori, attraverso partnership o acquisizioni, è evidente che si è sempre più in linea con questa filosofia. Le impressioni degli altri componenti del gruppo costruttori sono state tutte positive e non possiamo che confermare la nostra presenza anche alla prossima edizione». Quali iniziative pensate di mettere in campo dopo il MADE Expo? «Le parole d'ordine – conclude Antonelli – rimangono aggregazione e sistema: tutto quello che va in questa direzione è oggetto della nostra attenzione e del nostro impegno. Muovendoci in questo modo abbiamo ottenuto risultati significativi in termini di visibilità e presenza anche in fiera all'estero come il Batimat a Parigi, e questo è motivo di orgoglio per tutti. Continueremo a sostenere il MADE Expo perché, oggettivamente, rimane l'unica manifestazione che può rappresentare a livello internazionale la forza e l'articolazione del made in Italy. E se tutti facciamo la nostra parte, il sistema italiano del serramento non può che trarne un grande beneficio».



e vendere i prodotti, semplificando l'acquisto al consumatore finale.

«Per la prima volta – conclude Benucci – il consumatore è portato a vivere un nuovo processo di acquisto fatto di esperienza, emozione e multisensorialità. Voilàp è la risposta alla consapevolezza che per fare Industria 4.0 è necessario connettere tutti gli attori della filiera produttiva, ponendo al centro di tutto il consumatore. Voilàp è digitalizzazione e integrazione. È futuro nel presente». Anche per **Graf Synergy** il 2016 è stato un anno ricco di novità, a fronte soprattutto dell'accordo che ha portato l'ingresso del Gruppo Fom nel capitale sociale dell'azienda. Fusione dalla quale è nato un unico player mondiale, in grado di proporre un'offerta trasversale di elevato livello nel settore delle tecnologie per la produzione di serramenti in alluminio e PVC. «Il mercato Italia – rileva **Michael Ferranti**, responsabile marketing & comunicazione – ha permesso di chiudere un 2016 in modo positivo, grazie all'evoluzione della già collaudata SL4-FF trasformata in SL4-FF EVO che ha permesso di elevare le finiture dell'angolo in PVC in eccellenza perché grazie ad essa otteniamo dei risultati sui

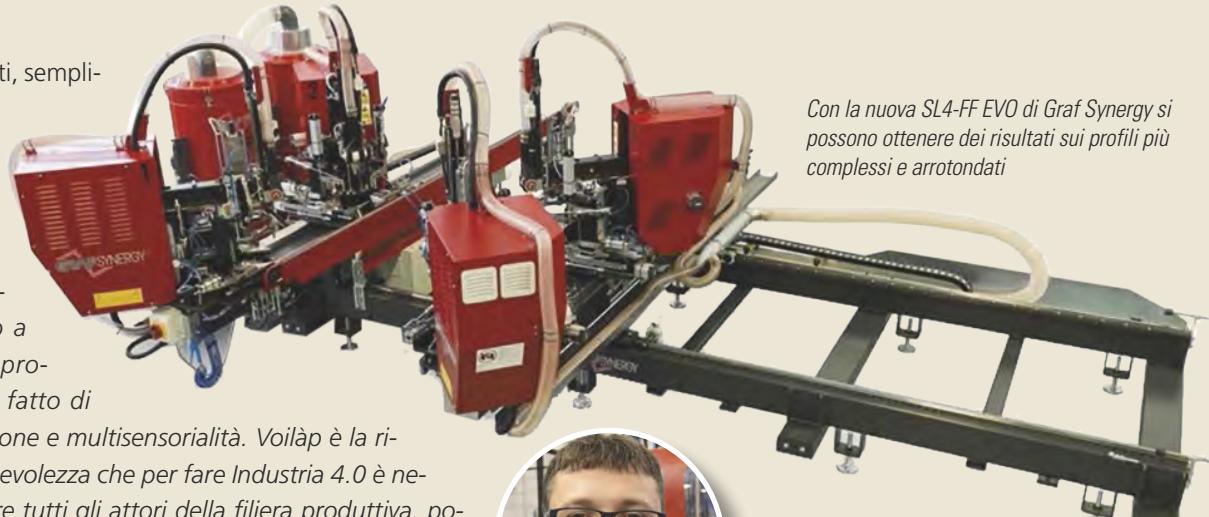
Stefano Benucci, Emmegi

Voilàp
presenta

—VIEW—



View, l'innovativo show-room digitale di Voilàp, digital company del Gruppo Emmegi, si propone di cambiare il modo di presentare, configurare e vendere i prodotti del mondo del serramento



Con la nuova SL4-FF EVO di Graf Synergy si possono ottenere dei risultati sui profili più complessi e arrotondati



Michael Ferranti, Graf Synergy

profili più complessi ed arrotondati a prova della migliore arte artigiana. Molte aziende, hanno infatti deciso di tornare a investire coinvolgendo la nostra struttura per raggiungere determinati obiettivi in termini di acquisizione di tecnologia. Buone le prospettive anche per l'anno in corso. Iniziato bene grazie anche alle agevolazioni fiscali riservate alle realtà industriali che investono nell'innovazione come "l'industria 4.0", e che sembra preannunciare una seconda metà in linea con le aspettative». Graf Synergy non solo è pronta da questo punto di vista dalla parte di prodotto, ma può anche offrire un'adeguata consulenza per affiancare i propri clienti in questo percorso. «Un'occasione – aggiunge lo stesso Ferranti – che funge da leva e motore dell'innovazione, della crescita, per dare una scossa e una svolta in positivo. Novità di prodotto? Numerose: abbiamo introdotto lo scorso anno il nuovo centro di taglio e lavoro a 3 lame per PVC; nel 2017 abbiamo invece rilasciato una soluzione che offre la possibilità di saldare serramenti in PVC in diagonale, ovvero di eseguire anche il quadrato col traverso già saldato». Di anno importante parla **Stefano Brunello**, responsabile commerciale Italia di **Ital-Plastick** «Il 2016 – spiega – è stato un anno importante di affermazione del serramento in PVC a livello nazionale, nonostante, come immaginabile, non si sia potuto parlare di sopraggiunte quote come quelle riscontrate in passato. E per la nostra azienda è stato un anno altrettanto positivo. Anche in termini di rilascio di alcune novità di profili e di attrezzature, volte a specifiche richieste pervenutici direttamente dal mercato. Mi riferisco per esempio a sistemi a 9 camere, sistemi cassonetto frontali ispezionabile di facile accesso». Nel dettaglio, il chiaro riferimento è al nuovo sistema per serramenti in PVC **Giotto 9C** caratterizzato da linee minimaliste pulite e dolcemente arrotondate, che assicura le più elevate prestazioni termiche. Ciò è reso possibile grazie a una struttura composta appunto da 9 camere di isolamento, che soddisfa-



Stefano Brunello, Ital-Plastick



Centro di taglio Super Cut 2000 3L di Ital-Plastick

no al meglio tutti i requisiti fisico-tecnici e costruttivi delle case passive e, più in generale, quelle a basso consumo energetico. Rispetto allo sviluppo in termini di macchine e impianti, Ital-Plastick ha investito risorse per apportare interessanti evoluzioni nei gradi finitura della saldatura e della pulizia. «Con queste premesse – aggiunge Brunello – anche il 2017 è iniziato e sta proseguendo sotto i migliori auspici. Un anno iniziato con anche la conferma della costante crescita della riconversione dei rivenditori che tornano a fare i produttori. Un dato oggettivo che riscontriamo diffuso direi in tutto lo stivale, ovvero l'ambito nel quale operiamo su larga scala. Con delle differenze territoriali, ma con un made-in-Italy che può tornare ad essere apprezzato. Non come mar-

Rosella Meschini, Mecal



Nuova troncatrice a due teste Mecal TDC 622 Edgemaster, disponibile in versione a 3 e 5 assi (controllati da Cnc gestiti da servomotori brushless) con lame ascensionali fino a 600 mm di diametro per il taglio dinamico



chio, ma come mentalità "problem solving". Per **Rosella Meschini**, titolare **Mecal**, l'anno appena trascorso

è stato positivo, soprattutto per i risultati conseguiti dall'azienda pavese oltre confine. «Comincia a muoversi anche l'Italia – commenta la stessa Meschini – ma non troppo, viste le cose ancora da sistemare, ad ampio respiro per risollevare un comparto industriale legato al mondo dell'edilizia ancora molto sofferente. Il 2017 sembra essere iniziato altrettanto positivamente, con gli incentivi a dare man forte alle aziende per affrontare nuovi investimenti».

Da sottolineare che Mecal registra un andamento positivo grazie a un export che ormai raggiunge oggi il 90% del fatturato e coinvolge settori orientati non solo alla serramentistica ma verso la general industry.

«Ed anche in Italia la crescita, per quanto ci riguarda – osserva Meschini – è sempre orientata all'industria. L'edilizia non sembra ancora riprendersi in modo convincete. Si rende necessaria un'importante ristrutturazione e riforma del settore che possa coinvolgere il comparto a tutto tondo. Ci sarebbe tanto e tanto lavoro da fare, dal pubblico (scuole, ospedali ecc.) al privato con ristrutturazioni». Nonostante l'incertezza, l'azienda prosegue a investire in ricerca e sviluppo, presentando con continuità novità di prodotto. «In occasione del MADE – precisa Meschini – abbiamo presentato una nuova macchina per il taglio dell'alluminio caratterizzata da una elevata capacità produttiva. Soluzione che guarda con maggior forza al settore dell'industria». Stiamo parlando di una nuova troncatrice a due teste, **TDC 622 Edgemaster**,

disponibile in versione a 3 e 5 assi (controllati da Cnc gestiti da servomotori brushless) con lame ascensionali fino a 600 mm di diametro per il taglio dinamico. «L'innovazione coinvolge comunque continuamente la nostra gamma – prosegue Meschini – attraverso ottimizzazioni e miglioramenti alle più evolute tecnologie. Anche in termini di Industria 4.0, già pronte e predisposte. In risposta alle richieste che a piccoli passi giungono anche dal mondo del serramento, con molta più prudenza rispetto ad altri settori, ma che rappresentano un riscontro che fa ben sperare per il futuro.»