

## NOTIZIE – ATTUALITA'



25 novembre 2016

### Forum Serramenti Autunno 2016: "Sperimentare il digitale. Decisamente ma con prudenza"

*Questa l'indicazione che nasce dal Forum di Verona, preziosa occasione di incontro tra relatori d'eccellenza e il cuore vivo del mondo del serramento, produttori, rivenditori e fornitori di filiera*

Il mondo è cambiato. Il mercato in generale è cambiato ed è cambiato anche il mercato del serramento. Se vuoi esistere (sottinteso, come azienda) devi vivere in un circuito digitale. Essere presenti sul web, sui social network. Il tutto con decisione, sperimentando e magari anche sbagliando. E con grande prudenza, forse un po' furbescamente, lasciando che siano altri settori a sperimentare e a formare i web specialist. È questa, in sintesi, l'indicazione che viene dal Forum Serramenti d'autunno 2016 tenutosi ieri alla presenza di oltre 150 operatori di primo piano del settore, produttori e rivenditori di infissi, fornitori di filiera.

Un Forum che è diventato una vera sessione degli Stati generali del serramento dedicata al Going Digital e che ha avuto l'appoggio delle associazioni Anfit, Edilegno/Federlegno, PVC Forum e Unicmi e di aziende di primo piano quali: Finstral, Grafesynergy, Indinvest, Made expo, Maico, profine, Saint-Gobain Glass e Schüco PWS. Il tutto in un quadro di mercato che lentamente si sta risolvendo dove margini e fatturati sono ancora risicati, e dove ci saranno ancora numerose vittime (predizione cruda ma realistica del prof. Carmine Garzia), il che permetterà a chi resta di respirare e a investire.

Apertura a cura di Ennio Braicovich volta a tracciare il quadro del mercato del serramento ma soprattutto mirata alle opportunità che si offrono potenzialmente e al recupero dei margini. In sostanza, ora si tratta di spingere fortemente sulla riqualificazione del patrimonio immobiliare (compito delle associazioni a livello nazionale ed europeo), e di arricchire il prodotto serramento puntando su antieffrazione (ergo, sicurezza), vetrazioni di sicurezza e vetri avanzati, schermature, automazioni e domotica, e naturalmente la digitalizzazione.

Di fronte alle incognite del mercato occorre puntare su lavorare in rete, globalizzazione, industria 4.0, worldmaking e ripersonalizzazione dei prodotti. Dove gli italiani sono molto bravi. È questa la ricetta del prof. Enzo Rullani che ha aperto i lavori. A Vincenzo Esposito, direttore della Divisione PMI di Microsoft Italia il compito di illustrare il quadro mondiale del processo di digitalizzazione e virtuose case histories con indicazioni valide anche per le piccole e medie aziende. Come ha fatto Giuseppe Piazza di Nordest Innovazione che ha mostrato come dai tanti 'big data' nascosti all'interno di una piccola azienda si possano ricavare preziosi elementi per il riposizionamento e per la gestione.

Il digitale non è solo opportunità ma anche minaccia con attacchi informatici di ogni tipo, che nascono spesso - 49% dei casi - all'interno delle stesse aziende, ha riferito il prof. Gabriele Faggioli, presidente del Clusit, associazione per la sicurezza informatica. Attenzione a chi punta su Facebook per vendere, è il monito di Francesca Negri, docente di social media marketing all'Università di Parma, Facebook: si rischia di rimanere delusi perché si confonde un canale di relazione con un canale di vendita.

Il retail 4.0 è il tema affrontato da Mauro Mamoli, presidente di Federmobili, secondo cui occorre attrezzare adeguatamente le rivendite di porte e finestre nelle aree del back-office, della customer experience e dell'interazione con i social media.

Ha concluso la mattinata una frizzante tavola rotonda cui hanno partecipato Marcello Bacchini, rivenditore di Edilpiù, Massimo Buccilli (Edilegno/FederlegnoArredo), Michael Ferranti (Grafsynergy), Pietro Gimelli (Unicmi), Alex Schweitzer (Maico), Michele Zaia (Made expo). Da tutti l'invito a sperimentare con prudenza ma con insistenza.

Nel pomeriggio apertura con la presentazione dell'indagine 2016/17 dell'Osservatorio Serramenti da parte di Alberto Schoenstein e Marco Zanon di StudioCentro Marketing. In sintesi: il digitale avanza ma a fatica mentre l'outlook per il mercato 2017 mostra segni (con prudenza) incoraggianti. Dati che hanno trovato riscontro anche nella relazione di Garzia.

Riflessioni per meglio affrontare il mercato e idee per ripartire con il piede giusto per recuperare marginalità sono venute a profusione dalla Tavola rotonda sul Mercato cui hanno partecipato Gérard Costes (profine), Fabio Damonte (Saint-Gobain Glass), Laura Michelini (Anfit), Luis Oberrauch (Finstral), Marco Piana (PVC Forum), Pierluigi Santarelli (Indinvest).

Nel pomeriggio apertura con la presentazione dell'indagine 2016/17 dell'Osservatorio Serramenti da parte di Alberto Schoenstein e Marco Zanon di StudioCentro Marketing. In sintesi: il digitale avanza ma a fatica mentre l'outlook per il mercato 2017 mostra segni (con prudenza) incoraggianti. Dati che hanno trovato riscontro anche nella relazione di Garzia.

Riflessioni per meglio affrontare il mercato e idee per ripartire con il piede giusto per recuperare marginalità sono venute a profusione dalla Tavola rotonda sul Mercato cui hanno partecipato Gérard Costes (profine), Fabio Damonte (Saint-Gobain Glass), Laura Michelini (Anfit), Luis Oberrauch (Finstral), Marco Piana (PVC Forum), Pierluigi Santarelli (Indinvest).

Infine, la tradizionale chiusura a cura del prof. Antonio Catalani. Giocata su due registri: il digitale quotidiano e l'azienda multietnica. Di fronte allo strapotere di Google occorre ristabilire con gli utenti un discorso che sia credibile. Anzi si tratta di "riconquistare credibilità" anche cambiando il format della nostra comunicazione. Anche nella velocità di risposta alle esigenze del cliente che vuole risposte rapide e concrete.

Quanto alla azienda multietnica, il dato di fondo è che oramai molti dipendenti sono di origine straniera e occorre trovare le modalità giuste per un'efficace integrazione ai fini della riuscita societaria. La multietnicità può rivelarsi un vantaggio anche in termini di mercato in quanto i "neo-italiani", una volta stabilizzata la loro situazione economica, diventano attori del processo economico e quindi acquirenti. Anche di serramenti.

I prossimi appuntamenti di Forum Serramenti per il 2017 sono già fissati. Il Forum di primavera si terrà il 15 giugno, a Bologna. Al centro vi sarà l'aggiornamento normativo e legislativo per le aziende del serramento, produttori e rivenditori. Il Forum d'autunno, focus su innovazione e mercato, è fissato per il 23 novembre a Verona.

(eb)

## PhotoGallery



00



00

Like 0

## ABOUT

CHI SIAMO ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/CHI-SIAMO.HTM](http://www.dbinformation.it/chi-siamo.htm))

CONTATTI ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/CONTATTI.ASPX](http://www.dbinformation.it/contatti.aspx))

INFORMATIVA PRIVACY ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/PRIVACY.HTM](http://www.dbinformation.it/privacy.htm))

INFORMATIVA COOKIES ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/INFORMATIVA-COOKIES.HTM](http://www.dbinformation.it/informativa-cookies.htm))

COMUNICATI STAMPA ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/CONTATTI.ASPX](http://www.dbinformation.it/contatti.aspx))

PUBBLICITÀ ([HTTP://WWW.DBINFORMATION.IT/PUBLISHING/NUOVA-FINESTRA/CONTATTO-COMMERCIALE-NUOVA-FINESTRA.ASPX](http://www.dbinformation.it/publishing/nuova-finestra/contatto-commerciale-nuova-finestra.aspx))

Tutti i socials GuidaFinestra



([HTTPS://IT-IT.FACEBOOK.COM/PAGES/GUIDAFINESTRA/175225442578748](https://it-it.facebook.com/pages/guidafinestra/175225442578748))



([HTTPS://TWITTER.COM/GUIDAFINESTRA](https://twitter.com/guidafinestra))



([HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/CHANNEL/UCa8LkjdPLI4FjzXBRPOAeKq](https://www.youtube.com/channel/UCa8LkjdPLI4FjzXBRPOAeKq))