

show ROOM

GENNAIO/FEBBRAIO 2020
anno XXVI numero 1

DBIInformation
digital, business & publishing

PORTE&FINESTRE



KF520

Si sceglie
con la testa
e con il cuore

Internorm®

IN GIRO PER IL SALONE MONDIAL DU BÂTIMENT



Ampliare gli orizzonti aiuta a crescere: un'occhiata oltralpe al salone francese dell'edilizia suggerisce nuovi approcci al mercato. Non solo per le aziende di produzione, anche per i rivenditori

Olga Munini

I grandi saloni internazionali dell'edilizia, come Batimat e Bau, sono collettori di tendenze: "fare un giro" a Batimat serve per comprendere e prefigurare le tendenze del comparto in Europa, con l'attesa ricaduta anche in Italia. Quando non sia proprio l'Italia a indicare la direzione, vista la numerosa presenza di aziende straniere che espongono. Parlando di mercato locale, la situazione in Francia è profondamente diversa da quella italiana: il mercato è tonico, l'edilizia sia sul nuovo, sia per il recupero, sia privata, sia pubblica sta conoscendo un momento molto felice. La filiera distributiva completamente diversa dalla nostra, perché porte e finestre sono considerati elementi funzionali alla costruzione. In Italia la porta "è design", elemento essenziale per l'architettura degli interni. In Francia è soprattutto un oggetto con competenza funzionale e prestazionale. Sul tema delle prestazioni antincendio e acustiche le normative francesi sono molto severe e i francesi ne impongono il rispetto anche alle aziende straniere (italiane) che vogliono esportare in Francia, anche se è la certificazione europea il riferimento ufficiale. La distribuzione in Francia avviene

attraverso canali diversi rispetto a quelli italiani: risulta prevalente e fortemente insediata la GDS (Grande Distribuzione Specializzata); ci sono poi raggruppamenti di negozi di singoli proprietari che si consorziano attraverso un coordinatore unico e servono sia il privato, sia gli artigiani. Anche in Francia è diffusa la figura dell'agente; così come le imprese di costruzione, i general contractor sono clienti che vengono forniti direttamente dalle aziende di produzione. Anche in Francia esistono gli showroom di porte e finestre, come li intendiamo noi, dedicati al cliente privato e all'architetto, ma in numero molto ridotto rispetto alla diffusione retail italiana. Sta emergendo anche il canale della vendita on line che, nel mercato francese, si sta progressivamente consolidando. Da un certo punto di vista il modello distributivo francese è più simile a quello dell'arredo, wholesale, GDS, rivenditori specializzati, on line, quello che cambia, oltre alle macro evidenze dovuta alla componente di servizio è la quantità e la proporzione tra i diversi canali con un ingrosso, una GDS che pesano molto più del dettaglio. Il futuro della distribuzione nazionale, con la diffusione dell'e-commerce, non è certo prefigurabile con visioni a breve: troppe le variabili e l'evoluzione istantanea del mercato. Vediamo cosa ci hanno raccontato gli espositori italiani al Batimat.

ITREND DI BATIMAT

È tempo di collettive: al Batimat oltre a quella italiana, abbiamo visto le isole dell'India, del Portogallo, della Romania. Evidentemente la fiera si conferma come un ottimo strumento di marketing. In particolare in un momento in cui la virtualità dell'oggetto sopravanza l'esperienza reale, la fiera, luogo di incontro fisico, di contatto materico, di visione diretta, non filtrata, diventa ancora più attraente. Ecco, dunque, che aziende che non avrebbero la capacità di investimento per affrontare una kermesse all'estero, attraverso le collettive Paese, riescono a sondare il mercato e a sperimentare l'interesse che suscita la presenza dei loro prodotti sul luogo. Realtà aumentata per la manutenzione, soprattutto nel settore delle macchine per la lavorazione dei profili e dei serramenti: l'assistente virtuale è la rappresentazione reale più vicina ai film di fantascienza che preconizzavano un futuro fatto di virtualità e replicanti. Trasversale a tutte le aziende l'attenzione all'impatto ambientale dei processi di lavorazione e il riciclo dei materiali in coerenza con le cogenze espresse dall'Unione europea in materia di CAM, Criteri Ambientali Minimi. Molto attenti i produttori di profili in alluminio un materiale particolarmente adatto per essere riciclato e per inserirsi in un ciclo produttivo rispettoso dell'ambiente.



Da sinistra, Sergio Fantini ed Enrico Scarpa di Agostini Group

Enzo Angelini di Edilcass

In basso, ampio e facilmente riconoscibile lo spazio Fapim

LE AZIENDE ITALIANE

Sergio Fantini - Agostini Group

“Quello francese è un mercato molto competitivo, in cui lavoriamo da oltre 30 anni con ottimi risultati; abbiamo quindi scelto di essere presenti a Batimat con la collettiva Caseitaly. I francesi amano l'innovazione, i nostri sistemi sono apprezzati sia nelle opere pubbliche, sia nei progetti residenziali. Lavoriamo con l'alluminio, non portiamo in Francia il pvc perché la presenza di grossi player non ci mette nella condizione di essere competitivi. Tutti i prodotti che diffondiamo in Italia li portiamo anche in Francia.”

Loris Lazzarini - Cocif Italy

“Cocif è un'azienda che fa il novanta per cento del fatturato in Italia, ma è presente in altri Paesi in molte parti del mondo. L'espansione verso l'estero passa anche attraverso la presenza nelle manifestazioni fieristiche qualificate che si confermano un interessante momento di scambio e di relazione non filtrato dagli strumenti digitali e dai contatti a distanza. Stiamo cominciando ora ad apprezzare il mercato francese e, in generale, quello dei paesi francofoni e il Batimat offre l'opportunità di una grande visibilità in un mercato, quello francofono, che va ben oltre i confini territoriali della Francia. Ma la Francia, di per sé, è un paese difficile per i produttori di serramenti, in particolare di porte. Prodotti non ancora considerati oggetti di design ma quasi esclusivamente funzionali. Inoltre, esistono stringenti normative locali a cui si somma la distribuzione francese che tipicamente avviene attraverso la GDS (Grande Distribuzione Specializzata), che applica prezzi all'ingresso troppo bassi per essere interessanti per un'azienda come la nostra. Ma nonostante tutto ci sono ampi margini di sviluppo.”

Enzo Angelini - Edilcass

“Siamo in Francia, a Batimat, con Caseitaly; si tratta della quinta esperienza dopo R+T a Stoccarda, il Marocco, Costrumat a Barcellona e Polonia. Questa collettiva è una formula nuova, un modo per rafforzare la nostra presenza in paesi che già conosciamo. Operiamo in Francia da circa 15 anni e questa è un'occasione per essere presenti per rafforzare i clienti che già abbiamo e trovarne di nuovo. È un mercato interessante sia per il nuovo, sia per la ristrutturazione. Il nostro prodotto che interessa le chiusure esterne sta assumendo sempre più una valenza prestazionale (anche termica e acustica)



che comprende tutto il serramento. Oltre alla Francia è particolarmente interessante tutto il mercato francofono che sta vivendo un momento di grande fermento: tutti i paesi che si affacciano sul Mediterraneo, Marocco, Tunisia, Algeria, e Batimat si configura come un'ottima opportunità per cominciare a interloquire con i paesi dove non siamo presenti. I prodotti sono gli stessi che usiamo in Italia, ma con minori alternative di varianti.”

Ombretta Pacini - Fapim

“Partecipiamo a Batimat da una ventina d'anni. La Francia è un mercato storico per Fapim dove siamo ben insediati; pur non avendo la filiale in Francia, ma in Benelux, abbiamo una rete di agenti dedicata al paese che gestiamo dall'Italia. Lavoriamo anche nel bacino nordafricano con la stessa dinamica di agenti dedicata. Batimat è una fiera internazionale con affluenza di soggetti provenienti da Cina, America Latina, Oriente, Corea. Lavoriamo molto all'estero e ci siamo resi conto che oggi i mercati sono più volatili, è importante investire in innovazione per consolidare o aprire a nicchie diverse.”

Marica Tronchin - GD Dorigo

“La G.D. Dorigo sta sviluppando un percorso di espansione in Francia. Quella italiana è ancora una buona piazza, il mercato tiene. L'aspirazione alla crescita ci ha portato in Europa, in Asia, in Canada, negli USA e in Sud America. In Europa stiamo lavorando in Francia, in Romania, in Bulgaria e in altri Paesi dell'est. È il nostro secondo

Da sinistra, protagonista assoluto dello stand di Secco Sistemi OGravity, il serramento a levitazione magnetica

Martina Marzolla di Voilap Digital

Sotto lo stand Master



Claudia Mez -Gibus

“Il nostro mercato principale è quello italiano dove stiamo crescendo molto bene, tanto che quest’anno ci siamo quotati in Borsa AIM (Alternative Investment Market; è composto delle piccole e medie imprese italiane ad alto potenziale di crescita che sono quotate nell’indice FTSE AIM Italia.). Lo scouting e l’insediamento in altri paesi rientra in una logica di espansione in un momento in cui il mercato è tonico e vivace. La Francia rappresenta per noi il secondo paese per interesse commerciale: esprime una domanda in crescita, particolarmente per la pergola bioclimatica, ma in generale per tutto l’ampio ventaglio di prodotti di alto profilo che Gibus offre. I nostri canali di distribuzione sono il network di rivenditori specializzati che si è affiliato agli Atelier Gibus. L’outdoor si è felicemente insediato nei percorsi professionali degli architetti. I mercati ai quali ci rivolgiamo, oltre la Francia, sono la Germania, l’Austria e la Svizzera.”

Roberto Carosati - Loggi Massimo

“Per la Loggi, la Francia rappresenta il secondo mercato. È naturale, dunque che l’azienda scelga di essere presente a Batimat che rappresenta una buona vetrina per individuare prodotti e novità nel mondo delle costruzioni. Quello italiano si conferma essere un buon mercato e, in generale, in questo momento registriamo segnali positivi su tutte le piazze. Il nostro focus produttivo è rappresentato dai parapetti, per quanto riguarda l’edilizia e dai vetri e cristalli per interni (docce e vetri per porte) per ciò che riguarda l’interior. La fiera, in tempi di digitalizzazione spinta, in cui i contatti sono rarefatti e filtrati dalla comunicazione via web, resta l’avamposto fisico che consente una relazione diretta e tangibile con il prodotto. Noi lavoriamo per valorizzare l’occasione fieristica, organizzando corsi di formazione in fiera e mettendo a punto stand sempre più interattivi.”

Lorenzo Lafronza - Master Italy

“Questa è la terza edizione di Batimat a cui partecipiamo, con un ritorno molto positivo perché si tratta di un evento realmente internazionale che attrae molti visitatori dai paesi francofoni del Nord Africa e anche dal Canada. Il mercato francese non è il nostro mercato di riferimento. Facciamo un buon fatturato, ma non siamo leader; ma siamo ben insediati nei paesi del Maghreb, mercati in crescita che esigono forte sviluppo dell’innovazione. Presidiamo questi mercati da decenni, ma sono un po’ instabili perché fortemente

Batimat e siamo molto soddisfatti. Lavoriamo in Francia sia con gli artigiani anch’essi produttori di mobili che rivendono le nostre porte e ci rivolgiamo alla fascia medio alta. Si tratta di un mercato con caratteristiche completamente diverse dal nostro, la porta viene letta come un pannello da dipingere senza il carico di plusvalenze formali che richiede il mercato italiano.”

LA COLLETTIVA ITALIANA

Caseitaly, il progetto di internazionalizzazione ideato da Finco assieme alle sue associazioni Acmi, Anfit, Assites, Pile con il sostegno del Ministero dello Sviluppo Economico attraverso ICE era presente a Batimat con 25 aziende italiane. Caseitaly ha parlato di segnali incoraggianti per il settore delle costruzioni, Italia al terzo posto come principale fornitore. “Il settore delle costruzioni francese, dopo un decennio di crisi, appare oggi in ripresa e mostra segnali incoraggianti per il futuro. Le vendite di nuovi alloggi sono aumentate del 4,7% e i permessi di costruire sono anch’essi in crescita del +1,3%. L’Italia si pone al terzo posto come principale fornitore con il 10,6% delle quote di mercato dopo Germania e Cina.”

“Caseitaly rappresenta un’interessante opportunità per le aziende medio piccole che con investimenti contenuti hanno la possibilità di presenziare a eventi internazionali ai quali avrebbero fatto fatica a partecipare singolarmente” - ha dichiarato la presidente Micheline. “Qualsiasi azienda del settore costruzioni può entrare a farne parte non per forza associati alle associazioni coinvolte nel progetto - specifica Nicola Fornarelli, presidente ACMI -. L’idea nasce proprio dall’esigenza di molte realtà italiane di aprirsi a un ambito internazionale e Caseitaly le ha accompagnate in diverse fiere in giro per il mondo”.



I numeri di Le Mondial du Bâtiment.

Un'affluenza media di **284mila visitatori** professionali e un'offerta aggiornata ai trend dominanti del settore delle costruzioni che sta introiettando il vasto portato dell'innovazione tecnologica digitale.

A sinistra, l'innovazione messa in scena da K-Line

condizionati dalla politica. La cosa positiva di Batimat è la qualità dei visitatori. I principali gammisti si trovano tra Francia, Germania e Belgio, e sono tutti presenti a Batimat, attirando visitatori di buon profilo, attratti dai big player."

Elisa Galli - Metrica

"Metrica è un'azienda presente da anni sul mercato francese nel quale è ben insediata e ha sviluppato una consistente rete di relazioni. La struttura commerciale si è sviluppata attraverso i canali della distribuzione e della rivendita e il mercato francese è in crescita. Non facciamo investimenti fieristici in Italia, oltre a Batimat, siamo presenti al Bau a Monaco di Baviera e alla Budma di Poznan in Polonia. Andiamo dove c'è mercato. Nello specifico del comparto serramenti Metrica ha messo a punto dei misuratori ad hoc per le rilevazioni del foro finestra e commercializza i sistemi a immagine termica di Flir a completamento dell'offerta."

Frédéric Belletato - Scrigno

"Scrigno, dopo essere stata acquisita dal Fondo Clessidra, ha messo in atto una politica di espansione che si attua attraverso l'acquisizione di aziende a produzione complementare e l'insediamento in diversi mercati esteri. In Francia, ad esempio, i canali attraverso i quali distribuiamo sono i rivenditori edili e le rivendite di porte e finestre. Qui contiamo 21 agenti e abbiamo molti depositi."

Alberto Agostini, Pietro Carminati, Gabriele Giusto - Secco Sistemi

Gabriele Giusto area manager nord Africa dà per primo la sua opinione "Ottimo l'andamento sia del mercato francese, sia di quello dei paesi francofoni del nord Africa, soprattutto il Marocco. In questi paesi, abbiamo trovato dei partner affidabili e stiamo collaborando a grandissimi progetti, ci aspettiamo ottimi risultati. Abbiamo ottenuto risultati soddisfacenti anche in Libano. In Marocco è particolarmente apprezzato l'alto di gamma, il nostro profilo OS2. Le prestazioni sia acustiche sia termiche stanno diventando una componente essenziale del progetto complessivo." E gli fa eco Pietro Carminati, area manager Francia: "Il mercato francese è un mercato importante per i serramenti in acciaio, sono numerosi i cantieri della ristrutturazione e del nuovo per le grandi ville unifamiliari. La concorrenza è notevole, ma Secco sistemi è ben insediata da più di dieci anni. La Francia richiede che siano rispettati le indicazioni

normative francesi, oltre a quelle europee, elemento questo che rende più difficile affrontare questo mercato, ma rispetto al quale Secco non ha difficoltà. La produzione dei sistemi avviene in Italia, l'assemblaggio in loco viene fatto dai partner qualificati."

Chiude con entusiasmo Alberto Agostini - CEO Secco Sistemi "L'innovazione affascina i francesi. In questa edizione di Batimat abbiamo presentato ufficialmente Zero Gravity che sta incontrando un grandissimo successo, perché permette all'architetto una libertà progettuale che prima non era possibile."

Eros Casadei - Sunroom

"Il nostro mercato si divide per il 50 per cento in Italia e per il 50 per cento all'estero, anche al di fuori dei paesi europei. Lavoriamo con una rete agenti, ma attraverso un contatto diretto con i rivenditori. Il mercato dell'arredo esterno è in crescita e noi stiamo pianificando una rete di show room dedicati. Riteniamo che qualsiasi mercato vada presidiato e gli eventi fieristici sono un'occasione eccellente. La spinta verso l'estero è pianificata in una logica di espansione."

Martina Marzolla - Voilap Digital

"È la prima volta che presentiamo il nostro prodotto al mercato francese. Abbiamo deciso di partecipare a Batimat perché vorremmo entrare nel territorio francese con le nostre tecnologie, quindi con il nostro configuratore e preventivatore integrabile e con i nostri totem. Il riscontro che stiamo avendo è molto positivo. Ci rivolgiamo allo showroom, ai gammisti, ai sistemisti e ai produttori perché abbiamo due tipologie di piattaforma, quella più semplice standardizzata in cui gli archivi sono già creati e sono generici, perfetta per lo show room e quella che dà la possibilità di creare vere e proprie gallerie di progetti per le aziende più grandi."

I GRUPPI INTERNAZIONALI

Federigo Monga - K-Line

"Stiamo presentando in questa occasione solo i prodotti nuovi, perché la Francia è un paese fortemente attratto dall'innovazione. Dunque, lo scorrevole di dimensioni maggiorate che può arrivare a 2,70 di altezza (già presentato a Madeexpo) con associata una maniglia nuova; la finestra con cerniere invisibili, le porte complanari sulla superficie esterna. Porte con maniglie integrate a tutt'altezza con luce a led azzurra o bianca e rilevatori di prossimità. Ancora dispositivi per la smart home per tutte le confi-



INNOVATION AWARDS

Centoquaranta soluzioni innovative per l'edilizia del futuro individuate in tutti i comparti: struttura, involucro, utensili, serramenti, ferramenta attrezzature per il cantiere, soluzioni digitali, smart home, interior design, architettura del paesaggio, riscaldamento, aria condizionata, bagno. Su 140 domande presentate, 60 innovazioni sono state nominate e nove vincitori designati per il comparto comparto edilizia - Batimat. Le giurie degli Innovation Awards sono composte da rappresentanti di istituzioni, enti di certificazione, committenti, appaltatori, società, distributori e giornalisti specializzati.

Tra i nominati e i vincitori del settore serramenti segnaliamo

- Logli Massimo con il prodotto Defender 88, parapetto in vetro (nominato)
- Schueco con il prodotto FWS Panoramic Design (vincitore)
- Somfy + Liebot con il prodotto Baie coulissante automatisée et connectée (vincitore)
- Wicona con il prodotto Wicline 75 max (vincitore).

Nelle foto, vincitori e nominati: (dall'alto)
 Logli Massimo con Defender 88
 Schueco con FWS Panoramic Design
 Somfy+Liebot con Baie coulissante automatisée et connectée
 Wicona Wicline 75 max



gurazioni di serramento, scorrevole, a battente e anche frangisole. Offriamo poi un servizio post-vendita attraverso un QR code (per ora disponibile solo in Francia) e infine una app che attraverso la realtà aumentata consente un dialogo diretto tra l'utente finale e il software che configura il progetto del serramento, tenendo conto delle interferenze degli arredi e di altri elementi microambientali. Infine, un serramento a vasistas e uno scorrevole che possono essere azionati da remoto, ma anche localmente e possono essere programmabili (vedi per esempio l'attivazione della ventilazione solo in notturna). Con questo progetto abbiamo vinto l'Innovation Award. Batimat è per k-Line un'occasione di sviluppo importante, in generale pensiamo che tutte le fiere siano momenti essenziali. Da ultimo, siamo particolarmente sensibili al tema ambientale, riuso e riciclo sono elementi essenziali del nostro progetto di produzione dei serramenti."

Luca Federle - Schüco Italia

"A Batimat è stata confermata l'importanza dei sistemi in alluminio per la realizzazione di vetrate panoramiche dalle grandi dimensioni, in modo da poter offrire a progettisti e serramentisti non solo la più alta trasparenza, ma anche la più elevata modularità. La continua ricerca di soluzioni di design dallo stile pulito e minimalista ha denotato il successo di Schüco Seamless, la soluzione che permette di integrare il sistema per facciate Schüco FWS 35 PD e gli elementi scorrevoli Schüco ASE 67 PD senza alcuna interruzione di continuità. Nel terziario è stata invece particolarmente apprezzata la nuova facciata a cellule Schüco UDC 80 ad elementi standardizzati,



A sinistra, Luca Federle, Product Manager Schüco Italia

Sotto, strutturato in isole tematiche che si sviluppano intorno al fil rouge del riciclo, lo stand di Wicona



che da un lato garantisce performance elevate e ripetibili in ogni edificio e dall'altro assicura la massima flessibilità e creatività in fase di progettazione, permettendo così di ottenere involucri sempre diversi uno dall'altro. Con questa nuova facciata a cellule, specchiature trasparenti, partizioni opache, geometrie tridimensionali e schermature solari integrate consentono di creare una pelle dell'edificio adattativa, offrendo a progettisti e serramentisti un valore aggiunto in termini tecnici ed estetici."

Kaisse Camall - Wicona

"Il mercato sta diventando sempre più verde anche perché il mondo della progettazione – architetti e ingegneri – esprime un forte orientamento a riguardo. In fiera presentiamo serramenti prodotti con alluminio riciclato da diversi elementi, separiamo tutti gli elementi da finestre dismesse, riciclando il 75 per cento del materiale con il quale costruiamo nuove finestre. Grazie ai nostri sistemi i rottami metallici vengono reinseriti nel ciclo di produzione. Chiamiamo questo riutilizzo a 360° "Urban Mining". È un modo di tutelare i giacimenti di alluminio e ridurre i rifiuti nelle nostre città. I sistemi Infinite Aluminium di Wicona hanno la più alta quota di alluminio riciclato a fine vita sul mercato: 75 per cento e oltre. La produzione è certificata e completamente tracciabile. Con queste soluzioni i progetti di oggi soddisfano già gli standard ambientali di domani. L'impatto ambientale in termini di CO2 di Alluminio Infinite Wicona è il più basso al mondo: circa 2,0 kg (1,5-2,3 kg) per chilogrammo di alluminio, ovvero 6 volte inferiore alla media mondiale per l'alluminio primario. Per noi Batimat è un evento importante, un'occasione di incontro con architetti e ingegneri, ma anche di confronto con i competitor; perché a Batimat sono presenti i maggiori player del settore. Qui a Batimat presentiamo le nostre soluzioni d'avanguardia, in particolare relativamente alle curtain wall, la possibilità di customizzare i pannelli e di proporre agli architetti un'ampia libertà progettuale per il disegno delle facciate."