

PENSARLE E VENDERLE COME SE FOSSERO UN PURO UN DETTAGLIO FUNZIONALE È RIDUTTIVO

In tempo di Covid forse non è l'oggetto più popolare, essendo vista come uno dei potenziali veicoli di contagio, ma è indubbio che in un contesto di normalità la maniglia è uno degli elementi che non solo contribuisce alla resa estetica del serramento, ma addirittura ne arricchisce le performance

Il prolungarsi della Pandemia e il succedersi delle ondate resta un'incognita da cui è impossibile prescindere quando l'obiettivo è cercare di prevedere l'andamento di tutti i mercati. E anche questo non fa eccezione. E proprio da qui parte **José Colombo, Responsabile Vendite Italia - Maniglie di Colombo Design** nell'illustrare quali sono

le sue attese per l'anno in corso. "La situazione del mercato italiano continua a mantenersi incerta anche per questo inizio 2021 a causa del persistere dell'emergenza sanitaria. Ritengo, però, che la domanda della GDS e del mercato tradizionale sarà influenzata dalla capacità delle aziende produttrici di mantenere livellate le quotazioni sul

mercato e garantire tempi di consegna adeguati". **Stefano Staccioli** Area Manager per il mercato italiano di **Fapim** spiega che "le previsioni per il corrente anno sono sicuramente positive. Il mercato nei primi mesi si è dimostrato vivace", anche se, sottolinea, "rimane l'incognita pesante della pandemia e della sua evoluzione che potrebbe



rallentare in maniera considerevole la ripresa”.

Si mostra ottimista anche **Simonetta Dusi**, Key Account Manager & Sales Director di **Marvon** che dichiara di prevedere “un ulteriore incremento delle vendite nel nostro canale istituzionale B2B verso i produttori di porte, ma anche GDO e ferramenta dove stiamo puntando molto, grazie alla collaborazione con aziende partner già inserite e nuove alleanze commerciali strategiche. Interpellata su quali sono i fattori che a suo giudizio che più di altri condizioneranno la domanda di maniglie nel canale Brico e della Ferramenta Tradizionale, risponde osservando che “sicuramente sempre più manutentori ed installatori si stanno specializzando nell’installazione / manutenzione delle porte taglia fuoco, grazie alla cultura antincendio di qualità che Marvon e tanti partners del settore stanno promuovendo”. **Massimiliano Bianchi**, Managing Director di **Valli & Valli** parte dalla constatazione che la sua azienda “ha registrato nel mercato italiano un primo bimestre in linea con quello del 2020 (pre-pandemia)”, per affermare che “considerata la situazione che stiamo tuttora vivendo, è stato un inizio assolutamente incoraggiante. Le previsioni per l’anno 2021 sono quelle di risultati almeno in linea con i volumi generati nel 2019. Non abbiamo una presenza nel canale Brico, ma solo in quello della Ferramenta Tradizionale, in particolare legata al legno, dove sono molto importanti due fattori: il servizio, inteso come disponibilità materiale e velocità di risposta al cliente e il materiale che accompagna il prodotto come supporto alla vendita (Espositori accattivanti con le giuste immagini e documentazione utile e pratica per l’utente finale). La nostra azienda vanta un’ampia gamma di maniglie di alta qualità con un posizionamento di design, tutte rigorosamente Made in Italy. I prodotti sono realizzati principalmente in ottone con la possibilità di molteplici finiture e



Simonetta Dusi, Key Account Manager & Sales Director di Marvon

garantiscono la lunga durata nel tempo. Di conseguenza, in questo canale puntiamo a intercettare un target di clientela attenta a un prodotto di qualità e design medio-alto”.

L'Eco-bonus è un volano?

Lo sarà nella misura in cui verranno alleggeriti gli adempimenti burocratici richiesti a chi decide di avvalerse-

no. Questo in sintesi il punto di vista espresso dalle aziende intervistate.

Massimiliano Bianchi di **Valli & Valli** constata che “in merito all’Ecobonus 110%, molte aziende del settore dei serramenti vogliono cogliere questa opportunità” e si dice sicuro che “per la nostra azienda sicuramente potrà esserci un impatto importante soprattutto come conseguenza dell’aumento delle ristrutturazioni, in particolare per i kit maniglia utilizzati sulle porte blindate. Il fattore frenante”, non può fare a meno di sottolineare, “è più che altro legato alle modalità piuttosto complicate e molto restrittive per la richiesta del bonus”. La situazione attuale, spiega **Josè Colombo** di **Colombo Design** è che questo incentivo “è solamente un freno a causa dell’enorme burocrazia richiesta da questo tipo di interventi. La speranza è che nei prossimi mesi si sblocchi la situazione e cominci a crearsi un effetto volano positivo”. Pensa a un’opportunità destinata a concretizzarsi non nell’immediato anche **Stefano Staccioli** di **Fapim**. “Sarà sicuramente un ulteriore stimolo anche se i risultati, per la complessità delle pratiche burocratiche, saranno tangibili solo nella seconda parte dell’anno”. **Simonetta Dusi**, Key Account

Colombo Design - Dk Zero, il sistema di aperture per finestre con movimento DK (Dreh-kipp) deve il suo nome al fatto che l'ingombro della rosella (disponibile nelle forme tonda, ovale, quadrata e rettangolare) è ridotto al minimo, fino a portarlo quasi a zero. Può essere utilizzato anche su infissi dotati di microventilazione e si adatta ad una vasta gamma di maniglie Colombo Design. Il meccanismo è conforme alla normativa UNI EN 13126-3 Certificazione di durabilità garantita per un minimo di 25.000 cicli, ciascuno con sequenza: 0 - 90° - 180° - 90° - 0.



Fapim: La linea Olimpo è caratterizzata da assoluta freschezza nel design e massima accuratezza in ogni dettaglio per garantire prodotti esteticamente innovativi e di altissima qualità. Le cremonesi Gea, dalle soluzioni tecniche di qualità e dai materiali di pregio, le martelline Ins, che si distinguono per il design minimale e le dimensioni ridotte della base a forma circolare, ed Eos, che coniuga soluzioni tecniche di massima qualità al suo design raffinato, e la cremonese per aperture esterne Gaia sono tutte applicabili sui principali interessi europei e disponibili in molteplici finiture, tra cui oro e inox PVD.



Manager & Sales Director di **Marvon** è convinta che l'Ecobonus "avrà sicuramente un impatto positivo anche per chi come noi produce articoli tecnici per un mercato considerato di nicchia. Riteniamo sia un volano, soprattutto se consideriamo le ristrutturazioni previste non solamente per l'opportunità degli incentivi, ma anche per l'adeguamento e la messa in sicurezza lato antincendio".

I canali distributivi presidiati

La positività dimostrata rispondendo alla domanda sulle aspettative per l'anno in corso trova il proprio fondamento nelle previsioni sull'andamento dei canali distributivi presidiati. **Stefano Staccioli di Fapim** ricorda che "i nostri canali di distribuzione sono le ferramenta specializzate nel settore alluminio e i gammisti di profili in alluminio. Entrambi sono riusciti generalmente a contenere le perdite nel 2020, recuperando fatturato negli ultimi mesi dell'anno". Per questo la sua idea è che "il 2021 si prospetta positivo per

tutto il settore".

Colombo Design "è presente principalmente nella distribuzione tradizionale (ferramenta specializzata)", dichiara **José Colombo**, che aggiunge, "serviamo (con un altro marchio) anche la grande distribuzione. Nonostante tutte

Stefano Staccioli Area Manager per il mercato italiano di Fapim



le limitazioni e le difficoltà che abbiamo dovuto affrontare nel corso del 2020, in estate si è verificato un aumento degli ordinativi che si è protratto anche nell'ultimo trimestre, un andamento riscontrato sia per il canale tradizionale che per la Gds. Per il 2021 risulta difficile fare previsioni, sempre a causa dell'evoluzione incerta dell'emergenza sanitaria". I principali canali distributivi di **Valli & Valli**, riferisce **Massimiliano Bianchi**, "sono: Retail Showroom, Ferramenta (mondo legno) e OEM (Costruttori di porte interne). I più importanti sono i primi due, in quanto l'OEM predilige principalmente maniglie entry level. Con gli OEM lavoriamo prevalentemente per progetti di medio-alto livello, normalmente destinati all'estero. Nel 2020 il canale showroom ha registrato una crescita e prevediamo un ulteriore aumento nel 2021. Questo", spiega, "principalmente come effetto dello sblocco degli investimenti rimasti congelati nel 2020 a causa della pandemia".

"Il nostro canale tradizionale ovvero i produttori di porte", afferma **Simonetta Dusi di Marvon**, "è in continua crescita, grazie anche al riconoscimento qualitativo verso i nostri prodotti rispetto a quelli di importazione. Nel 2021 punteremo molto su Gdo e Ferramenta", annuncia spiegando che questo dipende dalla "presenza ramificata sul territorio nazionale, ma anche europeo e, come precedentemente detto, dall'impegno a creare dei corsi di formazione ad hoc per manutentori e installatori di porte taglia fuoco con le nostre aziende partners".

La ferramenta è vista come un riferimento importante

Anche quando non è il principale canale distributivo, tutte le aziende intervistate mostrano di attribuire grande importanza alla Ferramenta che viene apprezzata per la capacità di veicolare il prodotto presso i privati, ma anche presso alcune categorie professionali.

José Colombo di **Colombo Design** afferma: "Questo canale incide per il 90% sulle vendite delle nostre collezioni maniglie. Le ferramenta vengono servite direttamente e questa azione ci permette di raggiungere con i nostri prodotti sia il professionista (showroom, serramentista, produttore di porte) che il privato. "Siamo solo all'inizio del nostro progetto", premette **Simonetta Dusi** di **Marvon**, "ma come precedentemente detto, [la ferramenta - NDR.] è un canale sul quale contiamo molto

e puntiamo in alto. A seconda delle regioni la serviamo direttamente o attraverso il Grossista". Per questo per Dusi "è troppo presto per parlare di target raggiunti, il 2020 è stato un anno troppo atipico e particolare, ma se è vero che dai problemi nascono le opportunità, noi accettiamo questa sfida", assicura.

"Registriamo una quota significativa del nostro fatturato (40% circa) nel canale della Ferramenta (specialmente nel mondo legno)" spiega **Massimilia-**



Massimiliano Bianchi, Managing Director di Valli & Valli

Marvon: Dal 2020 sono disponibili anche nella finitura con vernice antibatterica le maniglie per porte tagliafuoco certificate secondo la norma tedesca DIN 18-273 e secondo la norma europea DIN EN 1906 (chiave di classificazione 37-B140A / 37-B140U). In aggiunta sono predisposte per l'utilizzo su dispositivi di uscite di emergenza soddisfacendo in ogni punto anche la norma EN179. Viene posta molta attenzione anche alla cura della parte estetica ed alla personalizzazione della placca se richieste con il logo del produttore di porte o distributore, al confezionamento personalizzato con imballi industriali, personalizzati o pronti per la GDO.



no Bianchi di **Valli & Valli** chiarendo che "e si tratta di vendite dirette" e che il target raggiunto in questo modo "è soprattutto il privato spesso accompagnato dall'architetto, ma frequentemente anche l'installatore o l'arredatore impegnato nella scelta della maniglia". Infine **Stefano Staccioli** riferisce che per **Fapim** "il canale di vendita è quello delle ferramenta all'ingrosso specializzate nel settore infissi in alluminio, che a loro volta riforniscono i serramentisti". Ma la maniglia è un articolo trattato quasi esclusivamente dalla Ferramenta specializzata in serramenti? Se si

Valli & Valli: La peculiarità della Serie H1007 Rose è l'utilizzo del Copper+ antimicrobico, un materiale che offre un nuovo approccio alle superfici tattili su cui virus e batteri possono replicarsi, fungendo da protezione continua (che non perde efficacia nel tempo). I designer dell'azienda hanno saputo sfruttare la duttilità del rame per ottenere un design essenziale e pulito e anche, "giocando" sull'attuale fenomeno di ossidazione di questo materiale (la maniglia non viene infatti verniciata), per proporre un oggetto esclusivo, capace di prendere vita e di trasformarsi nel tempo in base all'utilizzo.



quanto sono ricettive queste realtà verso le novità di prodotto?

Non esclusivamente, risponde **Mas-similiano Bianchi** di **Valli & Valli** osservando che "è un prodotto trattato anche dal Retail Showroom e dai fornitori per l'arredo bagno. Inoltre generalmente la ferramenta specializzata in serramenti tende a scegliere, per il proprio assortimento disponibile a stock, maniglie più economiche e dal design più standard rispetto a quelle proposte dalla nostra azienda. Come anticipato, di solito l'assortimento è di taglio semplice, tuttavia, spesso le Ferramenta si dimostrano aperte a inserire novità di prodotto e noi possiamo garantire prodotti di alta gamma destinati ad una fascia di utenti di medio- alto livello". Negli ultimi anni, riferisce **Stefano Staccioli** di **Fapim** "il mercato si è evoluto da questo punto di vista ed ha raggiunto buoni livelli di proposta e di esposizione all'interno dei locali delle stesse ferramenta. Anche la proposta di nuovi prodotti attira molto di più l'attenzione rispetto al passato".

Staccioli guarda alla ferramenta specializzata come a "un canale importante per fornire il professionista (showroom, serramentista, produttore di porte)" **José Colombo** di **Colombo Design**, e questo "soprattutto se si considera l'attuale tendenza del privato ad acquistare quasi esclusivamente presso queste realtà. In quanto pro-

José Colombo, Responsabile Vendite Italia Maniglie di Colombo Design



duttori abbiamo qualche difficoltà a far arrivare al privato i valori dell'azienda e le innovazioni di prodotto: spesso queste informazioni si disperdono nei vari passaggi della filiera". **Simonetta Dusi** di **Marvon** precisa che "essendo le nostre maniglie destinate a porte tecniche, nel nostro caso non sono trattate quasi esclusivamente dalla Ferramenta specializzata in serramenti" dal suo punto di vista, l'assortimento da essa proposto è "fino ad ora abbastanza limitato, ma il nostro lavoro sta proprio in quest'obiettivo: accompagnare le ferramenta verso la scelta anche di articoli tecnici e opportunità". Al riguardo la sua idea è che "in questo potrebbero esser facilitati dal fatto che queste attività dimostrano una buona apertura verso le novità "soprattutto le nuove generazioni".