

Gianfranco D'Ippolito, titolare di Contrade

Solida alleanza con la distribuzione

"Il mercato delle protezioni da sovratensioni, successivamente al picco del fotovoltaico nel 2011, ha subito un calo piuttosto sensibile tra il 2012 e il 2013. Durante lo scorso anno la tendenza si è stabilizzata e, nonostante il mercato nazionale presenti ancora uno scenario complesso, fonti ANIE ipotizzano una leggera ripresa nel prossimo biennio. In questi ultimi anni, Contrade si è distinta dalla tendenza generale del mercato e ha già ricominciato a crescere. L'azienda ha continuato a investire e focalizzato i suoi sforzi nella ricerca e nello sviluppo di una nuova gamma di prodotti, la linea ZOTUP che sarà sul mercato a breve termine. Questo ci permetterà di offrire prodotti innovativi con elevate prestazioni in grado di far fronte a una richiesta specifica e in crescita". Partendo dall'analisi degli scenari

attuali, Gianfranco D'Ippolito sposta il suo punto d'osservazione sulle relazioni con il trade, "nodo fondamentale per la crescita della nostra azienda". Come osserva il titolare di Contrade, "buona parte del nostro mercato si sviluppa a partire dai rapporti ormai consolidati con questo canale, e si prevede che il trend sia destinato a crescere nei prossimi anni. Dunque, proseguiremo in questa direzione, rafforzando sempre di più le collaborazioni e il rapporto di mutua fiducia per continuare a crescere insieme ai nostri partner". L'azienda ha intrapreso tre iniziative volte al rafforzamento delle politiche di canale. "Per consentire al cliente finale di trovare i nostri prodotti con facilità, a prezzi competitivi, stiamo organizzando insieme ai distributori delle giornate al banco in tutta la Penisola. Inoltre, abbiamo

elaborato alcune promozioni che ci renderanno ulteriormente presenti presso i punti vendita: speriamo che queste rafforzino la stretta relazione con i distributori, oltre ad aumentare la visibilità del nostro marchio. Infine, la partecipazione attiva a diverse fiere organizzate dai distributori è un'ulteriore occasione per consolidare il proficuo rapporto di collaborazione e rimanere attivi, fronteggiando la congiuntura negativa", conclude D'Ippolito. "Il mercato dell'illuminazione si conferma in crescita, grazie alla domanda di risparmio energetico. Tuttavia, il relamping permette di risparmiare fino al 70 per cento sulla bolletta elettrica destinata alle linee di illuminazione, che rappresenta dal 3 al 5 per cento dei costi di un'industria. Non si tratta di cifre significative, sia a livello di investimento che di



risparmio ingenti; ancora, lo scenario resta piatto sugli impianti nuovi, a causa della persistente crisi dell'edilizia. Ragionevolmente, il trend di crescita potrà protrarsi per ancora circa due anni, dopodiché diventerà necessaria la ripresa del mercato delle costruzioni. Se così non fosse, è auspicabile che il LED abbia raggiunto nel frattempo un'evoluzione tale da permettere l'inizio di un secondo stadio di relamping. Ma tale ipotesi, a mio avviso, è piuttosto fantasiosa".



www.contrade.it/it

Il focus

Glocal &/O Local: in network o sottocasa?

Grazie alle aggregazioni tra distributori italiani e all'ingresso di capitali esteri – con attori piuttosto familiari agli addetti ai lavori – i connotati del mercato elettrotecnico italiano sono ulteriormente cambiati nel corso dell'ultimo semestre.

Un fenomeno che l'industria, italiana ma non solo, deve monitorare con attenzione

Mauro Cecconi, direttore generale di Soler & Palau Italia

Il "quarto impianto" è una risorsa

"Se la nuova edilizia stenta tuttora a ripartire, gli immobili invenduti e la stretta creditizia non hanno aiutato a stimolare la domanda per un segmento che, pur esprimendo numeri relativamente piccoli, offre ampi margini di manovra a distributori e installatori". Secondo Mauro Cecconi, l'evoluzione delle tecnologie e delle tecniche edilizie ha completamente modificato i presupposti di base per offrire la ventilazione meccanica controllata. "In passato, la questione si poneva essenzialmente in termini di aspiratori da installare nei bagni privi di finestre. Oggi, al contrario, si parla di sistemi di VMC con recupero di calore. Così, il valore dell'impianto passa

da poche decine a qualche migliaio di euro. D'altronde, è possibile installare prodotti che non prevedono passaggi di tubazioni. I ventilatori a singolo flusso Ecoair, che funzionano a pressione e portata costante, sfruttano gli scarichi già esistenti nei bagni e nelle cucine, con un consumo di 0.8 W in modalità standard e di massimo 5 W in modalità boost. A questi vanno aggiunte delle semplicissime griglie di ingresso d'aria, che possono essere previste nell'infisso, al muro o nel cassone della tapparella. Operazioni facilmente gestibili e poco invasive data l'assenza di canalizzazioni. Allo stesso modo, i recuperatori di calore puntuale Ecoroom



richiedono di praticare un solo foro, da 100 o 150 millimetri, a seconda del modello prescelto. Si possono installare in luogo di un aspiratore, recuperando fino al 70 per cento del calore presente nell'aria espulsa", esemplifica il direttore generale di Soler & Palau Italia. Tutto questo rientra nel perimetro del business dell'installatore elettrico, che può inserire senza difficoltà

la ventilazione meccanica controllata nel proprio "catalogo" impiantistico. "Ma occorre incentivare la cultura e la conoscenza delle tecnologie di trattamento dell'aria, che non hanno ancora raggiunto dei livelli ottimali. In Italia si è cominciato a parlarne a seguito della necessità di produrre la certificazione energetica delle abitazioni, e di migliorare la qualità dell'aria negli edifici che dispongono dei nuovi sistemi di isolamento, ma è fuori discussione che il cosiddetto quarto impianto sia una grande opportunità per la filiera", conclude Cecconi.



www.solerpalau.it



Gianfranco D'ippolito, titolare di **Contrade**, sostiene come "la creazione, la distribuzione di prodotti e il relativo servizio di supporto ideati per un mercato globale" siano già "la strategia portante dell'internalizzazione della nostra azienda. Tuttavia, siamo consapevoli che è necessario adeguarsi a normative ed esigenze locali.

Di fronte alla situazione attuale, in cui spesso si verificano acquisizioni di distributori italiani da parte di realtà straniere, la nostra azienda si pone l'obiettivo di continuare i rapporti di collaborazione instaurati, mantenendone la specificità, e di diffondere l'identità di Contrade, a oggi l'unico player italiano nel campo della protezione da sovratensioni".