

GIANFRANCO D'IPPOLITO | MANAGING DIRECTOR DI ZOTUP

Diverse strategie, opportunità uniche

“L'andamento dell'impiantistica elettrica nel corso dei primi cinque mesi del 2016 si è rivelato stabile. L'indice resta positivamente influenzato dai trend dell'illuminazione e dell'automazione: questo significa che gli altri comparti continuano a soffrire, seppure in misura leggermente minore rispetto al recente passato. Nel settore della protezione dalle scariche atmosferiche, la conoscenza degli scaricatori di sovratensione stenta a decollare. Ciò consente a produttori non qualificati di entrare nel mercato in modo improprio, provocando un diffuso scetticismo sull'efficacia di queste apparecchiature. Inoltre, l'offerta di SPD è attualmente ridondante rispetto alla domanda. Di conseguenza, il prezzo fa fatica a reggere e l'offerta tecnica si abbassa per adeguarsi ai nuovi livelli. **Zotup** ha deciso di provare a invertire questa tendenza introducendo sul mercato una nuova gamma di

prodotti altamente performanti, dalle caratteristiche innovative: siamo convinti che la qualità paghi sempre”. Muovendo da quest'articolata analisi, *Gianfranco D'Ippolito* osserva come il rapporto con la distribuzione si sia consolidato e continui a offrire delle opportunità reciproche. “Essere produttori specialisti porta a confrontarsi con le strategie commerciali dei generalisti. Oggi, il mondo della distribuzione è spesso chiamato a decidere quale politica commerciale adottare. Da un lato, può qualificare la propria offerta di prodotti e servizi, mettendo a disposizione dei clienti apparecchiature performanti, quindi SPD di fascia alta; dall'altro, è possibile che adegui la propria offerta alle apparecchiature proposte dai generalisti, a discapito della qualità e a vantaggio della gestione. Poiché le scelte strategiche dei distributori non sono univoche, ci si trova talvolta in situazioni diametralmente

opposte. In ogni caso, la ricerca da parte dei distributori di soluzioni nuove per contrastare la riduzione di marginalità e mantenere quote di mercato, premia la nostra azienda, che è particolarmente attenta a queste esigenze”, osserva il Managing Director di Zotup. La seconda parte dell'anno sarà scandita da un'intensa attività di comunicazione e trade-marketing sia sul mercato domestico che su quello internazionale. “Abbiamo appena concluso la partecipazione a due fiere di settore in Italia (Novara e Padova) e ad altrettante all'estero (Dubai e Hannover). Inoltre stiamo già organizzando la partecipazione alla fiera di Venezia a settembre e, soprattutto, saremo sponsor dell'incontro tecnico internazionale ICLP che si terrà a Bologna. Una citazione particolare è dedicata a due importanti convegni tecnici che ZOTUP organizzerà a Milano e Roma”, conclude D'Ippolito.

www.zotup.com/it



«Essere produttori specialisti porta a confrontarsi con le strategie commerciali dei generalisti. Oggi, il mondo della distribuzione è spesso chiamato a decidere quale politica commerciale adottare».



parte degli utilizzatori e, pertanto, si può dedurre che quest'ambito di applicazioni sarà presto interessato da un utilizzo regolare di SPD”. Gli fa eco *Emanuele Belli*. “Nel campo dell'impiantistica, **Ave** è in controtendenza: il settore civile si conferma generalmente stabile. I prodotti a marchio Ave dedicati all'impiantistica residenziale si sono dimostrati affidabili nel tempo e questo non poteva che mostrare i suoi risultati. Il design è sicuramente un altro punto di forza. Le Serie Civili Ave permettono di creare delle soluzioni impiantistiche coordinate che si adattano ad ogni ambiente residenziale, tanto nella villa privata, quanto nell'appartamento o in soluzioni condominiali”.

