



sonepar
italia

**Rassegna Stampa Sonepar
agosto 2020**

Rassegna Stampa Sonepar

martedì, agosto 2020

Dicono di noi

19/08/2020	nordesteconomia.gelocal.it L'agosto più caldo: in Veneto fabbriche aperte a macchia di leopardo, ma la risalita c'è	3
19/08/2020	Il Mattino di Padova Pagina 17 Il superbonus funziona bene l' azione di governo	5
19/08/2020	La Nuova di Venezia e Mestre Pagina 17 Il superbonus funziona bene l' azione di governo	6
19/08/2020	La Tribuna di Treviso Pagina 17 Il superbonus funziona bene l' azione di governo	7
19/08/2020	Corriere delle Alpi Pagina 15 Il superbonus funziona bene l' azione di governo	8
14/08/2020	Les Echos Sonepar	9
25/08/2020	Automazione Integrata SMARTPHONE E APP PER L'AUTOMAZIONE	10
25/08/2020	GIE Giornale dell Installatore La filiera elettrica post virus	13
25/08/2020	GIE Giornale dell Installatore Parola d'ordine: SICUREZZA	23

L'agosto più caldo: in Veneto fabbriche aperte a macchia di leopardo, ma la risalita c'è

Parola d'ordine: produrre. Niente ferie soprattutto per il manifatturiero. La locomotiva torna a sbuffare: nove storie, da Thelios a Sonepar Italia, da Tobacco Agency a Idrobases Group

Le aziende bellunesi stanno cercando di reagire alla difficile situazione economica come possono. Vedo qualche timido spiraglio di risveglio, ma la situazione resta molto incerta, soprattutto per quel che riguarda la domanda internazionale». Le imprese bellunesi hanno infatti sempre avuto nell'internazionalizzazione uno dei punti di forza. Uno scenario a macchia di leopardo per una regione che (secondo le stime Unioncamere del Veneto) nel secondo trimestre dell'anno perderà il 23,6% del fatturato rispetto a un anno fa. «Per l'Italia, il Veneto e la provincia di Belluno i numeri del calo del Pil sono drammatici, secondo i dati nazionali a rischio ci sono infatti un terzo delle nostre imprese» spiega Lorraine Berton, presidente Conindustria Dolomiti «Purtroppo quello che sta accadendo nel mondo ci preoccupa ulteriormente» aggiunge Berton «Ad esempio per gli Stati Uniti, uno dei principali mercati di sbocco delle nostre imprese, prevediamo una ripresa molto lenta. Il settore dell'occhialeria si sta riprendendo lentamente, ma servono sostegni da parte del governo, come negli altri settori. Quello che è da scongiurare assolutamente è un nuovo lockdown». A Venezia la situazione è simile: «Il nostro sistema industriale sta attraversando un periodo molto difficile» dichiara Vincenzo

Marinese, presidente di Conindustria Venezia area metropolitana di Venezia e Rovigo «Ad oggi, i principali mercati internazionali rimangono deboli. Questo aspetto incide pesantemente sull'economia del territorio veneziano, che presenta una quota export del 39%. La drastica diminuzione del fatturato» aggiunge Marinese «sta determinando una significativa essione del Prodotto Interno Lordo e quindi l'aumento del rapporto decit-Pil. Per ridurlo l'Italia deve tornare a produrre. In questo scenario va contestualizzato il fenomeno delle aperture estive straordinarie, che interessa soprattutto il settore manifatturiero. Le imprese che si sono fermate durante lockdown, o che sono rimaste attive solo in parte, ora devono portare a termine gli ordini inevasi, al ne di rispettare gli impegni presi con i committenti. Per tali aziende, lavorare nel mese di agosto non è opzionale, ma rappresenta una necessità». A Padova e Treviso la essione dei fatturati sarà inferiore di qualche punto percentuale rispetto alla media regionale. La produzione cede infatti il 18% nel secondo trimestre, con i ricavi in calo a ne anno per il 60% imprese delle imprese padovane e della Marca. Purtroppo gli effetti del virus economico continueranno a farsi sentire a lungo, con il ritorno sui livelli di attività pre-Covid solo tra la prima e seconda metà del 2021. «Dopo mesi di fermo» specica Massimo Finco, presidente vicario di Assindustria Venetocentro «l'attività sta lentamente ripartendo, a macchia di leopardo, con alcuni settori già con ordini in portafoglio, come il farmaceutico, altri, la maggior parte, come i macchinari e l'automotive, la moda, il legno-arredo, in profonda sofferenza, per il crollo della domanda, in Italia e anche all'estero, compresa la Germania,



nostro principale partner». Conindustria chiede al governo di intervenire, puntando più su impresa e lavoro e meno sui sussidi. «Siamo di fronte a una pesante recessione economica» spiega Maria Cristina Piovesana, presidente di Assindustria Venetocentro «La dinamicità delle imprese venete che vediamo tutti i giorni è il segno della voglia di reazione dei nostri territori, che va adeguatamente supportata. Dopo mesi di task force e stati generali, è urgente passare al più presto ai progetti reali e predisporre piani d'impiego delle risorse che siano seri e credibili, per incidere su nodi strutturali con riforme e investimenti, volti al rilancio dell'economia, dell'impresa e del lavoro».

Il Mattino di Padova

Dicono di noi

sonepar italia a padova

Il superbonus funziona bene l' azione di governo

PADOVA«Abbiamo deciso quest' anno di non chiudere i nostri punti vendita, salvo due giorni a cavallo di Ferragosto» dice **Sergio Novello**, presidente e ad di **Sonepar** Italia «Abbiamo voluto dare un segnale di continuità a questo tentativo di ripresa. Per prendere questa decisione abbiamo stabilito una buona turnazione delle ferie dei dipendenti, 1.500 in Italia». Il Gruppo **Sonepar** è il primo distributore di materiale elettrico per l' installazione civile e industriale al mondo, nel 2018 il fatturato consolidato della società francese è stato di 24 miliardi di euro con oltre 3 mila punti vendita attivi. A Padova ha la sua sede italiana, che coordina 110 negozi. Durante la fase del lockdown sono sempre stati aperti supportando professionisti e installatori elettrici che lavoravano negli ospedali. «Abbiamo avuto comunque conferma che diversi cantieri rimarranno in attività ad agosto» prosegue **Novello** «e notiamo in generale un buon fermento indotto anche dalle iniziative prese del Governo, come Superbonus ed Ecobonus». –



La Nuova di Venezia e Mestre Dicono di noi

sonepar italia a padova

Il superbonus funziona bene l' azione di governo

PADOVA «Abbiamo deciso quest' anno di non chiudere i nostri punti vendita, salvo due giorni a cavallo di Ferragosto» dice **Sergio Novello**, presidente e ad di **Sonepar** Italia «Abbiamo voluto dare un segnale di continuità a questo tentativo di ripresa. Per prendere questa decisione abbiamo stabilito una buona turnazione delle ferie dei dipendenti, 1.500 in Italia». Il Gruppo **Sonepar** è il primo distributore di materiale elettrico per l' installazione civile e industriale al mondo, nel 2018 il fatturato consolidato della società francese è stato di 24 miliardi di euro con oltre 3 mila punti vendita attivi. A Padova ha la sua sede italiana, che coordina 110 negozi. Durante la fase del lockdown sono sempre stati aperti supportando professionisti e installatori elettrici che lavoravano negli ospedali. «Abbiamo avuto comunque conferma che diversi cantieri rimarranno in attività ad agosto» prosegue **Novello** «e notiamo in generale un buon fermento indotto anche dalle iniziative prese del Governo, come Superbonus ed Ecobonus». –



sonepar italia a padova

Il superbonus funziona bene l'azione di governo

PADOVA «Abbiamo deciso quest'anno di non chiudere i nostri punti vendita, salvo due giorni a cavallo di Ferragosto» dice **Sergio Novello**, presidente e ad di **Sonepar** Italia «Abbiamo voluto dare un segnale di continuità a questo tentativo di ripresa. Per prendere questa decisione abbiamo stabilito una buona turnazione delle ferie dei dipendenti, 1.500 in Italia». Il Gruppo **Sonepar** è il primo distributore di materiale elettrico per l'installazione civile e industriale al mondo, nel 2018 il fatturato consolidato della società francese è stato di 24 miliardi di euro con oltre 3 mila punti vendita attivi. A Padova ha la sua sede italiana, che coordina 110 negozi. Durante la fase del lockdown sono sempre stati aperti supportando professionisti e installatori elettrici che lavoravano negli ospedali. «Abbiamo avuto comunque conferma che diversi cantieri rimarranno in attività ad agosto» prosegue **Novello** «e notiamo in generale un buon fermento indotto anche dalle iniziative prese del Governo, come Superbonus ed Ecobonus». –



Corriere delle Alpi

Dicono di noi

sonepar italia a padova

Il superbonus funziona bene l' azione di governo

PADOVA«Abbiamo deciso quest' anno di non chiudere i nostri punti vendita, salvo due giorni a cavallo di Ferragosto» dice **Sergio Novello**, presidente e ad di **Sonepar** Italia «Abbiamo voluto dare un segnale di continuità a questo tentativo di ripresa. Per prendere questa decisione abbiamo stabilito una buona turnazione delle ferie dei dipendenti, 1.500 in Italia». Il Gruppo **Sonepar** è il primo distributore di materiale elettrico per l' installazione civile e industriale al mondo, nel 2018 il fatturato consolidato della società francese è stato di 24 miliardi di euro con oltre 3 mila punti vendita attivi. A Padova ha la sua sede italiana, che coordina 110 negozi. Durante la fase del lockdown sono sempre stati aperti supportando professionisti e installatori elettrici che lavoravano negli ospedali. «Abbiamo avuto comunque conferma che diversi cantieri rimarranno in attività ad agosto» prosegue **Novello** «e notiamo in generale un buon fermento indotto anche dalle iniziative prese del Governo, come Superbonus ed Ecobonus». –



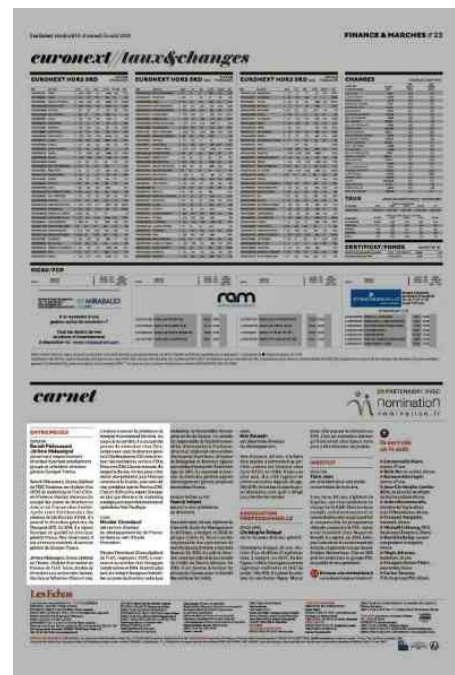
Les Echos

Dicono di noi

Sonepar

Benoît Pédoussaut Jérôme Malassigné deviennent respectivement directeur business development groupe et président-directeur général Sonepar France.

Benoît Pédoussaut, 55 ans, diplômé de l'ESC Toulouse, est titulaire d'un DESS de marketing de l'IAE d'Aixen-Provence. Pendant treize ans, il a occupé des postes de direction en Asie et en France chez Essilor. Après avoir été directeur des réseaux de distribution d'Hilti, il a assuré la direction générale de Docapost DPS. En 2014, il a rejoint **Sonepar** en qualité de directeur général France. Plus récemment, il est devenu président-directeur général de **Sonepar** France. Jérôme Malassigné, 50 ans, diplômé de l'Inseec, titulaire d'un master en finance de l'IAE Tours, études de direction aux universités Insead, Darden et Wharton (Etats-Unis), continue à assurer la présidence de **Sonepar** International Services. Au cours de sa carrière, il a occupé des postes de direction chez Otis, notamment ceux de directeur général d'Otis Benelux en 2012 et de directeur des opérations service d'Otis France en 2014. L'année suivante, il a intégré le Bureau Veritas pour y être senior vice-président pour l'Europe centrale et la Russie, puis exécutif vice-président Asie du Nord en 2016. C'est en 2019 qu'il a rejoint **Sonepar** en tant que directeur du marketing stratégique et approvisionnement et opérations Asie-Pacifique



Automazione Integrata

Dicono di noi

SMARTPHONE E APP PER L'AUTOMAZIONE

LO SVILUPPO TECNOLOGICO HA TRASFORMATO GLI SMARTPHONE IN ELABORATORI PORTATILI VERI E PROPRI, CHE, IN AGGIUNTA, CONSENTONO ANCHE DI EFFETTUARE CHIAMATE TELEFONICHE, E UN PASSAGGIO EPOCALE SI È AVUTO CON LE PRIME APPLICAZIONI MOBILI, MEGLIO NOTE COME APP

Ai primordi dei PC, tra le varie tipologie veniva enfatizzata quella dei Portable Computer, che, concepiti per essere facilmente spostati secondo necessità, integravano tastiera e display. Questi sistemi, da non confondere con gli attuali laptop e notebook, avevano anche assunto la denominazione di trasportabili, e uno dei più illustri rappresentanti fu il Compaq Portable, del 1983: circa 13Kg di peso, 640KB di memoria, due drive floppy da 5,25 o un solo floppy e hard disk da 10MB, e monitor verde da 9. La tecnologia della mobilità ha poi fatto il suo corso, con un'evoluzione disruptive dei PC, ma anche della telefonia cellulare, fino agli attuali smartphone. App per la mobilità Il desiderio di monitorare i processi industriali dal proprio smartphone è costantemente cresciuta negli ultimi anni. Nato come una desiderata, la forte evoluzione della tecnologia, le crescenti prestazioni dei dispositivi mobili e il sempre più intenso uso quotidiano l'hanno trasformato in una esigenza vera e propria. Ciò premesso, quale tipologia di App è da ritenersi più efficace per le aziende che hanno partecipato a questa nostra inchiesta? Quali App sono usate dal personale e dai clienti? App per interagire con l'azienda Una prima considerazione ci arriva da EFA Automazione, per il cui business sono fondamentali le relazioni con i clienti, l'accesso e l'aggiornamento delle informazioni sui prodotti, la collaborazione interna e l'erogazione di servizi ai clienti quali corsi di formazione, consulenza preventiva e supporto tecnico. . APP per la gestione di service Una delle tappe fondamentali del processo di digitalizzazione di FANUC è stata la migrazione del CRM a una piattaforma avanzata e innovativa, cui si è affiancata l'introduzione di una App utilizzata dal personale tecnico-commerciale per la gestione dei dati dei clienti. Oltre a uniformare e storicizzare i contatti dei clienti, la App si arricchirà di funzioni per velocizzare e rendere ancora più efficiente la gestione di service e manutenzione, con l'obiettivo di raggiungere in modo tempestivo i clienti quando manifestano l'esigenza di supporto operativo, attivando una linea di contatto diretta 24/7. Inoltre, per supportare una fruizione sempre più onthe-go dei contenuti e per evidenziare in modo immediato le caratteristiche delle soluzioni FANUC, l'azienda sta diffondendo materiali informativi e video tutorial sui suoi canali di YouTube. È questo un modo facile e diretto per raggiungere in qualsiasi momento tutti i clienti attuali e potenziali, e che costituisce uno strumento utile anche per il personale tecnico FANUC, per condividere in pochi istanti caratteristiche e soluzioni a esigenze applicative specifiche. App a garanzia di servizio veloce **Sonepar** Italia ha investito sin dal 2004 nel digitale lanciando l'APP **Sonepar** Mobile, strumento molto utilizzato dai clienti che si trovano a lavorare spesso



Automazione Integrata

Dicono di noi

in mobilità, per esempio nei cantieri, con la necessità di effettuare rapide ricerche, consultare prodotti e compararne in real-time le caratteristiche tecniche. Le App chiavi di svolta per crescita La soluzione complessiva di iProd si compone di: servizi applicativi erogati tramite piattaforma Cloud, che efficientano, organizzano e supportano la produttività nel settore manifatturiero; dispositivi Tablet IoT equipaggiati con App abilitanti la comunicazione tra i macchinari in fabbrica e i flussi informativi che sottendono i processi produttivi; App progettate per dispositivi mobili, quali smartphone e tablet, che integrano l'operatore in campo nei processi produttivi. Manufacturing Optimisation Platform (MOP) è la soluzione iProd che, facendo confluire OT e IT, permette efficientamenti dell'ordine del 15-20% nell'intero processo produttivo. Un supporto completo per l'operatore ServiTecno opera nel mondo industriale, dove ci sono macchinari e impianti da gestire, monitorare e tenere sotto controllo. Un dispositivo mobile come uno smartphone o un tablet risulta molto utile per il cosiddetto operatore nomadico, che è in giro nella fabbrica o sul territorio e ha quindi uno strumento che gli permette di accedere in ogni momento alle informazioni sul suo impianto e in caso di allarmi o interventi da fare può avere sotto i suoi occhi dati, diagrammi, procedure, disegni che gli permettano di affrontare l'intervento in modo autonomo e con piena cognizione. Software per interfaccia grafica utente L'approccio di Eaton parte dal fatto che tramite una qualsiasi browser App scaricabile dagli store, è possibile accedere con facilità a un PLC tramite Web server integrato e ottenere informazioni su stato della macchina, analisi di produzione, storicità degli allarmi e assorbimenti di corrente. La fabbrica in real-time Quali le App che le aziende hanno creato e/o utilizzano a supporto delle operations manifatturiere? Nel caso di FANUC, l'azienda ha recentemente introdotto in Europa il sistema FIELD, una piattaforma IoT Edge aperta che abilita il collegamento delle diverse macchine di un impianto, come robot o centri di lavoro di produttori diversi e di generazioni differenti, con l'obiettivo di raccogliere dati e analizzarli per migliorare la produttività. Istantanea real-time del livello operations La piattaforma FIELD, spiega Vera Mariani, Business Development and Communication Manager di FANUC Italia, è basata su un ecosistema di applicazioni, alcune sviluppate da FANUC, altre da sviluppatori terzi e clienti. Queste App sfruttano i dati raccolti dai sensori e i vantaggi di intelligenza artificiale, reti neurali e Machine Learning per ottimizzare e automatizzare diversi aspetti, come manutenzione predittiva e preventiva, condition monitoring, efficienza produttiva, controllo qualità o log delle modifiche apportate ai programmi dei CNC. Si ottiene un'istantanea precisa e in tempo reale di quanto avviene a livello operations, in modo da prendere decisioni strategiche ponde Prevedere i consumi **Sonepar** Italia ha recentemente lanciato Automation PRO, l'App per configurare funzionalità di automazione industriale su macchine o linee produttive in pochi semplici click attraverso dispositivi Android, smartphone o tablet. Già installata da più di 1000 utenti nella sua versione gratuita Trial, precisa Giovanni Tosin, Referente Nazionale e Responsabile mercato Automazione Industriale Divisione Nord di **Sonepar**, è in grado di dialogare con qualsiasi PLC, analizzatori di rete e schede elettroniche, utilizzando una rete WiFi o UMTS. Una enciclopedia aziendale disponibile da App Carlo Forni, Director

Automazione Integrata

Dicono di noi

of Customer Success di iProd, azienda che ha nella sua mission aiutare le realtà del manifatturiero con l'utilizzo di tecnologie innovative quali il Cloud, l'IoT e le App, si concentra proprio su queste ultime che, siano esse erogate tramite Smartphone o Tablet, rappresentano il punto di contatto tra gli operatori di campo, i macchinari in fabbrica e la piattaforma applicativa che eroga le logiche finalizzate all'efficientamento, riferibile a pianificazione e monitoraggio della produzione, gestione delle tecnologie produttive, gestione contestuale degli acquisti e manutenzione straordinaria e preventiva degli asset produttivi. Integrazione tra OT e IT tramite le App Tramite le App, operatori e macchine aggiornano il sistema in Cloud circa lo stato della produzione (pezzi prodotti e scartati) nonché circa lo stato dei vari macchinari (produzione, pulizia, attrezzaggio, manutenzione). Il personale di campo, aggiunge Forni, vive una quotidianità che è molto lontana da quella tipica del lavoratore alla scrivania: è molto più mobile, interagisce con altre persone ma anche con i macchinari, riceve informazioni, ordini di lavoro, pianificazioni per i cicli produttivi e genera, oltre al funzionamento e alla manutenzione dei vari macchinari, anche una serie di informazioni e know-how importantissimi per il sistema produttivo. Chiedere di utilizzare in fabbrica applicativi la cui interfaccia e logica non sono stati progettati per gli operatori in campo, può comportare forzature che possono condurre a un uso parziale della soluzione se non addirittura al suo completo fallimento. Realtà Aumentata per connettersi Da oltre vent'anni ServiTecno distribuisce Win911, che a oggi, come afferma Francesco Tieghi, Marketing Manager dell'azienda, risulta la più potente e completa App disponibile per la gestione di allarmi provenienti da macchine e impianti sia nell'industria che nelle utilities. WIN911 è una piattaforma di notifica allarmi realtime che funziona con il software di controllo già esistente, o con sistemi SCADA per il monitoraggio impianto, con lo scopo di avvisare il personale in caso di condizioni problematiche. I sistemi SCADA e ICS sono normalmente composti da uno o più sistemi di supervisione che controllano il processo, una serie di PLC, un'unità configurabile che può controllare i processi industriali, e un'interfaccia uomo-macchina che converte i dati elaborati a un operatore umano.

La filiera elettrica post virus

Nella nostra indagine annuale con i principali player della distribuzione abbiamo dato ampio risalto alle inaspettate conseguenze post Covid. Lo stop dei cantieri, la digitalizzazione dei processi, le incertezze sul futuro: ecco come raccontano il comparto i distributori di materiale elettrico

Il 2020 sarà inevitabilmente ricordato e strettamente connesso alla pandemia che ha colpito il pianeta intero. Tralasciando le ricadute sanitarie, tuttavia, questa emergenza sanitaria si è ben presto trasformata in una emergenza economica dai tratti ancora da decifrare. La filiera elettrica, pur non essendosi totalmente fermata, ha fatalmente visto ridursi fatturati, ricavi e commesse, con una decrescita (testimoniata dai dati dello SVE, Statistiche Venduto Materiale Elettrico, elaborato da FME) che ha superato il 20% mensile rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'indagine Facciamo una serie di riflessioni in merito; innanzitutto: parlando esclusivamente in termini economici e strategici, vi ritrovate nei dati rispetto alla vostra attività? O il periodo di lockdown ha previsto un rallentamento ancora più importante? Ezio Galli, FME: I dati che raccogliamo come associazione sono abbastanza puntuali e ci consentono di realizzare queste analisi basandoci su dati reali e non solo previsionali. Quello che abbiamo constatato negli ultimi mesi è tutto sommato chiaro: il Nord, l'area d'Italia più colpita dall'emergenza sanitaria, ha avuto un rallentamento più forte di almeno 4-5 punti percentuali rispetto alle aree del Sud Italia, che comunque hanno registrato una battuta d'arresto che si attesta tra il 18 e il 21%. Non parliamo poi della Lombardia: in questa regione, la più ricca e la più importante per il nostro mercato, lo stop è stato decisamente importante anche se altrettanto prevedibile. A oggi la situazione è questa, un progressivo in costante diminuzione e pochi spiragli di fiducia. Harald Santer, Würth Italia: L'emergenza sanitaria ha colto tutte le imprese di sorpresa, ma allo stesso modo ha consentito un cambiamento di modus operandi, organizzazione e gestione delle risorse. Würth Italia ha avuto la fortuna di non interrompere la sua attività lavorativa, in quanto azienda essenziale all'approvvigionamento di strutture sanitarie e/o fornitrici di servizi. Durante la crisi sanitaria gli oltre 170 punti vendita hanno continuato a servire i clienti in tutta Italia, supportati dal business multicanale che comprende il sito web, l'app, il venditore, il teleselling e la vasta offerta di servizi creati per rispondere alle richieste dei clienti. Punto di forza è l'investimento realizzato nella multicanalità ed i servizi offerti, che è stata fondamentale per servire artigiani e industria. In questo senso, quindi, abbiamo continuato ad approvvigionare i clienti e fornir loro prodotti e servizi necessari per la loro attività. Proseguire la nostra attività ha consentito una riduzione significativa ma sostenibile del fatturato, causata soprattutto alla chiusura di numerosi clienti. La graduale riapertura delle attività dei clienti e il piano di rilancio hanno permesso di intraprendere una ripresa della vendita in linea con il mercato. Marco Giorgio Brunetti,



GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

Gruppo Sacchi: L'impatto economico del lockdown è stato importante, senza dubbio amplificato dal fattore territoriale: la Sacchi opera nelle regioni italiane più colpite dalla pandemia. Ciò nonostante non abbiamo bloccato investimenti importanti volti a migliorare la digital experience dei nostri clienti. A maggio abbiamo lanciato la nuova versione del nostro e-commerce, uno store digitale rinnovato nel design, progettato per creare una user experience ancora più efficace e intuitiva che semplifica il lavoro dei professionisti del settore elettrico e supporta tutte le aziende operanti in ambito dell'installazione elettrica, della building automation, dell'automazione industriale, dell'illuminazione e della sicurezza. Abbiamo ripensato l'esperienza di acquisto nei minimi dettagli per assicurare una navigazione più user-friendly, garantendo la perfetta integrazione tra touchpoint fisici e digitali. Giovanni Marigliano, Megawatt: Evitando di soffermarmi sull'aspetto dell'emergenza sanitaria, sulla quale ogni considerazione sarebbe insufficiente da rapportare a quanto realmente accaduto e al dramma che hanno vissuto le aziende e le persone più deboli, in merito all'emergenza economica mi preoccupa in maniera particolare proprio la difficoltà a delinearne ancora oggi i reali confini e la vera portata sia nel breve sia nel medio-lungo termine. Capirà quanto questa situazione di incertezza possa essere penalizzante per aziende come la nostra che da oltre 40 anni hanno fatto dell'investimento il motore principale di crescita economica. L'intera filiera è stata messa alle corde, seppur in misura diversa. L'anello di nostra competenza, cioè quello della distribuzione, ha fatto registrare decrementi ben superiori al 20% nel periodo del lockdown, anche in regioni come le nostre che solo sotto il profilo sanitario sono state meno colpite, ma che invece sono in grande sofferenza in termini di performance economiche Renato Ferrulli, Garofoli: Ci ritroviamo nei dati, il trend è esattamente quello riscontrato dalla Federazione. Fortunatamente rispetto all'intero anno la situazione è leggermente migliore perché nei primi due mesi avevamo un andamento nettamente in crescita una contrazione del fatturato che ha sfiorato il 45% a marzo, quando la nostra azienda ha chiuso una sola settimana per dotarsi dei dispositivi di protezione individuale e per effettuare la dovuta sanificazione ambientale, e che ha raggiunto il 65% ad aprile. A quasi due mesi dall'inizio della fase 2, che tipo di modifiche avete riscontrato rispetto al periodo preCovid? Le attività stanno effettivamente riprendendo e i cantieri stanno tornando operativi? tano indicazioni più precise rispetto a incentivi e fondi dedicati al rilancio dello scenario. Santer: Le modifiche più importanti hanno riguardato la gestione dei collaboratori e la messa in sicurezza delle loro attività, attraverso l'implementazione del lavoro agile, l'inserimento di regole di accesso per contenere il numero di persone all'interno dei negozi e garantire la distanza minima indicata dalle direttive ministeriali per limitare il contagio, oltre alla sanificazione in tutti gli spazi aziendali e nei negozi. I cantieri stanno gradualmenrispetto all'anno precedente. Con il fermo completo tra metà marzo e tutto aprile e poi gli strascichi su maggio il decremento è decisamente quello confermato: il 20% rispetto all'anno scorso. Sergio Novello, Sonepar Italia: Anche noi di Sonepar siamo più o meno in linea con i dati dello SVE. Naturalmente, con una presenza diffusa su 16 regioni abbiamo riscontrato iniziali difformità, ma nel corso del tempo c'è

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

stato un progressivo allineamento che ha portato tutte le regioni intorno ai valori riportati dai dati di FME. Guido Barcella, Barcella Elettroforniture: La congiuntura economica di questi tempi induce effettivamente a gestire il business con particolare attenzione. Non per questo, però, si può far prevalere la paura rispetto a un atteggiamento prudente e consapevole, caratteristico del fare impresa, valorizzato dall'abbinamento a un ragionevole ottimismo. Non è una novità di questi tempi che per fare impresa ci voglia anche coraggio. Il nostro territorio bergamasco ha sofferto particolarmente le restrizioni determinate dall'emergenza sanitaria e il rallentamento del sistema ha visto Galli: Sicuramente abbiamo rivisto clienti al banco, un segnale importante sia dal punto di vista economico sia da quello umano. Tuttavia, ad oggi, parlare di ripresa è prematuro. I dati non ci consentono questo ottimismo, probabilmente in virtù del fatto che, alla riapertura dei cantieri, sia detto, non tutti, gli installatori erano già pronti e operativi e non avevano la stretta necessità di nuove forniture. Il pericolo, piuttosto, dobbiamo prevederlo arrivare da più lontano: è giusto parlare di riapertura, un po' meno di apertura di nuovi cantieri, grandi o piccoli, sia per un clima di instabilità economica sia perché in molti aspetti tornando operativi e i nostri servizi, come la consegna in cantiere, si sta rivelando molto utile. L'attività in cantiere si è modificata per introdurre le restrizioni governative e questo richiede l'approvvigionamento di prodotti di sanificazione che Würth offre su più livelli. Marigliano: È in questo mese di Giugno che iniziamo ad intercettare qualche primo segnale di ripresa e di fermento, oltre che un po' di fiducia e di speranza in più negli operatori, ma restiamo lontani sia dal colmare le perdite accusate nei mesi precedenti ma anche dall'avvicinarsi alle performances definite per il budget del 2020 nel periodo pre-Covid. Aggiungo poi un fattore altrettanto preoccupante e che potremo verificare soltanto nei mesi a venire: quante aziende nostre clienti saranno in grado di mantenere gli impegni economici assunti? Brunetti: Le attività hanno lentamente ripreso impulso ma non sono ancora tornate a pieno regime e si ha poca visibilità sull'apertura di nuovi lavori. Confidiamo che l'imminente decreto governativo possa dar vita a nuove opportunità per il nostro settore. Ferrulli: Stiamo riprendendo le solite attività, anche perché, oltre a un buon inizio d'anno, arrivavamo da un'annata gloriosa chiusa con una crescita del 27%, di fatto dunque il 2020 doveva essere un anno di consolidamento. C'eravamo imposti crescite minime e stavamo andando ben oltre gli obiettivi. Oggi la ripresa c'è, figlia di ciò che avevamo lasciato in sospeso, non notiamo al contrario opere nuove, nuove commesse. E questo crea un po' di attesa e preoccupazione. **Novello:** L'auspicio di tutti era che con il 4 maggio prima, e il 18 maggio poi, il mercato si sarebbe potuto MARCO GIORGIO BRUNETTI, Presidente e Amministratore Delegato Gruppo Sacchi riprendere in maniera sensibile, ma così non è stato. È innegabile che maggio non sia stato aprile, tuttavia è altrettanto vero che la seconda gambetta della V sta facendo abbastanza fatica a risalire. Per quanto riguarda i cantieri, stiamo esaurendo lo stock creato a inizio anno, e credo che questa sia un po' la situazione di tutti. Se pensiamo al fatto che il terziario/turistico sarà falciato, di conseguenza ci mancherà un indotto molto importante e tutti i lavori che in qualche modo avrebbero dovuto trovare la loro compiutezza

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

nel periodo di chiusura, in questo momento sono ancora tutti aperti. Quindi il rischio è di ritrovarsi nella seconda metà dell'anno ad avere portafogli totalmente scarichi. Barcella: Nel corso di questi due mesi abbiamo vissuto la forte contrazione della cantieristica e del settore manifatturiero, in conseguenza delle restrizioni dettate dai diversi decreti governativi, ma non abbiamo smesso di guardare con fiducia al futuro, soprattutto dopo il mese di maggio che ha reindirizzato la spinta economica del nostro settore verso un livello normale, e dopo il mese di giugno in cui noi ci siamo attestati su un fatturato ridotto del 5% rispetto allo scorso anno. Di fatto, la ripartenza dei cantieri è per noi un segnale rilevante e se i numeri si attesteranno attorno a questi valori, potremo spingere sull'acceleratore con sempre maggiore determinazione. L'acquisizione di Ceriani e lo sviluppo territoriale del nostro gruppo corrispondono alla scelta determinata di puntare alla crescita, non solo dei volumi, ma anche della qualità del nostro servizio, della capacità della nostra impresa di distinguersi. Tema centrale per gli installatori, oggi la sicurezza e di DPI stanno diventando per voi distributori una nuova linea di business o quantomeno rappresentano un importante allargamento rispetto alle vostre tradizionali attività. Sono effettivamente un volano per recuperare quanto perso in altre tipologie di prodotti e soluzioni? Quanto la tecnologia che oggi si sta proponendo, potrà diventare uno standard anche a termine della fase emergenziale? Galli: Come filiera produttiva abbiamo ovviamente fornito questi dispositivi ai nostri clienti. Mascherine, guanti e tutti i DPI necessari hanno quindi senz'altro segnato un'accelerata visto il periodo. Mi permetto però un'osservazione: se con questa ulteriore opportunità, la situazione dei distributori ha registrato in ogni caso un segno così negativo, o siamo stati di fronte a una vendita con numeriche inferiori a quanto ci potessimo immaginare, o al contrario tutte le altre categorie merceologiche hanno fatto ancora più fatica. Per quanto concerne l'ambito più tecnologico, quindi termo-scanner, videocamere termiche e sistemi avanzati di controllo accesso, è innegabile non imputar loro un ruolo da protagonisti in questi ultimi mesi. Tuttavia, passata questa prima fase, spinta da un lato dagli obblighi governativi e dall'altro dal timore nei confronti della diffusione del virus, non credo che assisteremo a una stabilizzazione o alla crescita di un nuovo mercato, quindi non si tratta di un'opportunità se non effimera. Santer: Würth ha da sempre offerto un vasto assortimento di DPI per i clienti. Le soluzioni spaziano dai distributori automatici di DPI, ai kit o agli strumenti di rilevazione della temperatura e altri dispositivi. Con l'emergenza sanitaria c'è stata una grande confusione tra diverse tipologie e modalità di utilizzo. Würth ha da subito dato priorità ai prodotti certificati dal nostro laboratorio Controllo Qualità. L'impegno del Controllo Qualità Würth in tal senso si traduce a monte nell'attenta scelta e valutazione dei fornitori con relativo audit di ispezione, fino ai controlli con laboratori esterni certificati. L'adozione dei dispositivi individuali sarà senz'altro più richiesta nel tempo, non solo per le attività in cui è da sempre obbligatorio, ma anche come prevenzione per tutti gli altri settori. Ci aspettiamo un incremento dell'installazione degli impianti fotovoltaici anche grazie al Superbonus 110% che avrà un ruolo fondamentale per la spinta di sistemi d'energia sostenibili. La stessa aspettativa riguarda i sistemi di sanificazione

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

dell'aria e dei sistemi di condizionamento. Marigliano: Sicuramente c'è stato uno spostamento delle vendite verso tipologie di prodotto fortemente legate alle nuove normative nate a seguito dell'emergenza pandemica ma è altrettanto vero che in assoluto non potranno mai compensare quanto si è perso sui prodotti tradizionali. Concordo inoltre sull'immaginare determinate vendite come nuovi standard commerciali anche al termine della fase emergenziale, a conferma che questa situazione ha apportato profondi cambiamenti negli stili di vita dell'intera popolazione mondiale. Questo spingerà le aziende di produzione ad importanti modifiche ed innovazioni di prodotto e noi come distributori reputiamo di essere pronti a sostenere le nuove sfide che i mercati richiedono. Brunetti: L'ampliamento di gamma ha avuto come principale finalità quello di fornire un servizio aggiuntivo ai nostri clienti e ci auguriamo al più presto che questi articoli non siano più così richiesti, chiaro segnale di un graduale ritorno alla normalità. Alcune soluzioni tecnologiche proposte hanno sicuramente beneficiato dell'improvviso impulso dettato dall'emergenza e confidiamo possano diventare degli strumenti di uso comune. Ferrulli: Noi eravamo già presenti, perché la nostra è un'azienda abbastanza specialistica. Abbiamo incrementato in maniera sostanziosa le scorte a magazzino, allargandolo ovviamente con i nuovi dispositivi. Di fatto, tranne una foga iniziale poi tutto è andato fortemente scemando e oggi quel comparto vale zero. C'è stato un rallentamento anche di quelli che forse sono i controlli quindi è rallentata la richiesta. **Novello:** C'è stato sicuramente un picco di interesse verso questa tipologia di prodotti che ora si sta esaurendo con il progressivo ritorno alla normalità. Certo, il controllo accessi è un mercato che in generale fa buoni numeri, anche se non posso confermare che le vendite possano compensare le perdite di altre linee. Si tratta di una categoria di prodotti che interessa i distributori, ma soprattutto i produttori che offrono soluzioni nuove per la sanificazione e strumenti per la rilevazione della temperatura, sono aziende molto capaci e reattive. Barcella: Sicurezza e dispositivi di protezione individuale non sono per noi ambiti strategici, ma di marginale completamento dell'offerta di servizi, dal momento che il tema della sicurezza rappresenta per la nostra azienda un aspetto continuamente cruciale, non strettamente legato al solo periodo emergenziale. In questa ottica, a titolo di esempio, la tecnologia che gestisce gli aspetti di immediata rilevanza dell'emergenza sanitaria, come i termoscanter per la misurazione della temperatura corporea, ci ha posto in diretto contatto con le farmacie; ma per quanto utili e interessanti, non è sullo sviluppo di questi soli canali di mercato che possiamo basare i termini della nostra crescita aziendale. Uno dei temi più delicati emersi durante questo periodo è proprio il ruolo della relazione personale con il cliente. Ruolo talvolta sopperito dagli strumenti digitali (ecommerce, webinar, conference call), ma altrettanto assente per altri momenti di interazione, primi fra tutti gli eventi quali le fiere. A questo punto, che ruolo pensate possano ancora avere questi momenti di confronto che vedono protagonisti la maggior parte dei distributori? La digitalizzazione della comunicazione potrà essere uno strumento per ridurre questa distanza fisica? Galli: In generale, l'uomo è un animale sociale e, mi si consenta, l'installatore ancor di più. Il nostro settore nasce e si sviluppa grazie alle relazioni tra i diversi

GIE Giornale dell Installatore

Dicono di noi

attori della filiera, relazioni che, per lo più, sono strette di mano e pacche sulle spalle. In questi ultimi mesi, tutti gli strumenti digitali ci hanno dato una grossa mano a rimanere connessi ai nostri clienti, proponendo loro, con formule diverse, opportunità di formazione, acquisto e scambio di informazioni. Anzi, abbiamo scoperto come questi strumenti siano in grado di farci risparmiare tempo e denaro talvolta; ciononostante, torneremo rapidamente alle abitudini di un tempo, vuoi per scelta, vuoi per semplice consuetudine. E lo dico, banalmente, guardando i primi riscontri che i player della distribuzione ci stanno fornendo anche sulle attività dei rispettivi e-commerce: sicuramente in crescita ma senza quel potenziale boom che si poteva aspettare. Insomma, sicuramente gli strumenti digitali che abbiamo a disposizione limiteranno in un certo qual modo le problematiche relative all'emergenza sanitaria, tuttavia in questo momento non è pensabile uno sconvolgimento così importante dei rapporti tra i vari player della filiera elettrica. Per ciò che concerne le fiere, confermando la loro interruzione per il 2020 e, forse, per il 2021, sicuramente dovremo tutti insieme ragionare sull'opportunità di sostenere una presenza così fitta di appuntamenti sul territorio; potrebbe esser più opportuno concentrare questi momenti o ridurli in termini di presenze fisiche. Saranno tutte riflessioni da fare però con una situazione di maggior chiarezza senza farsi prendere dalla contingenza del momento o al contrario dal troppo ottimismo. Santer: La digitalizzazione ha senz'altro dato un boost importante per le imprese e sono stati numerosi i momenti di incontro a distanza. Würth ha organizzato, per esempio, numerosi webinar e corsi online, come posa del serramento, per coinvolgere il cliente e proseguire con la formazione dei settori specifici. La digitalizzazione è una strategia che continueremo a cavalcare, come facciamo ormai da anni, per raggiungere un target distante attraverso una comunicazione efficace. In quest'ottica abbiamo lanciato una tecnologia di assistenza da remoto per gli artigiani e le piccole media imprese. HoloMaintenance link, infatti, è la piattaforma che consente al tecnico di accedere in modalità virtuale nelle abitazioni dei clienti per realizzare la manutenzione in questo momento di ripresa delle attività dettate dal distanziamento sociale. Grazie ad un link, il cliente finale può seguire le indicazioni del tecnico in videochiamata e sistemare il guasto. Le fiere hanno tuttora un ruolo importante per l'interazione e lo scambio che si crea tra gli utenti, ma gli eventi virtuali hanno dimostrato un'efficacia molto alta su diversi livelli. Marigliano: E-commerce, webinar, conference call e quant'altro di tecnologico esiste hanno sicuramente contribuito a non interrompere determinati canali di comunicazione che comunque da soli non possono sostenere ed assicurare il peso della qualità dei rapporti interpersonali. Sono sicuro che nei mesi a venire assisteremo ad un fenomeno di graduale riequilibrio delle modalità di comunicazione verso i parametri tradizionali, ma di certo la componente tecnologica svolgerà un ruolo più incisivo rispetto al recente passato. Brunetti: Abbiamo accelerato i nostri processi di digitalizzazione e abbattuto le distanze attivando una ricca agenda di webinar on-line relativi a novità di prodotto e nuove tecnologie, per permettere ai nostri clienti di restare sempre aggiornati. Ma siamo consapevoli che queste attività non possano sostituire strette di mano e relazioni interpersonali che da sempre contraddistinguono il

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

rapporto con i nostri clienti. Le fiere sono un'occasione unica di incontro e confronto ed è per questo che ci stiamo già preparando per gli appuntamenti dell'anno prossimo: SPS Italia a Parma, 25-27 maggio, ed Eletttritando, la fiera del Gruppo Sacchi che si terrà presso MalpensaFiere Busto Arsizio, 1-3 ottobre. Ferrulli: Per noi sono un pane quotidiano, anche nella nostra azienda facciamo continuamente formazione, poi siamo propriamente gente del Sud, quindi è molto forte in termini relazionali, il contatto ad personam. Un'era digitale è poco utile per il rapporto interpersonale, la digitalizzazione della comunicazione di fatto non sarà uno strumento così semplice, sarebbe straordinario, ma non trova applicazione nel nostro territorio. Novello: Ci sono tanti aspetti positivi nell'aver imparato a relazionarsi in maniera sufficientemente convincente con gli strumenti digitali, affinando via via le proprie capacità. È innegabile averne constatato le ricadute positive, in primis in termini di efficienza operativa, tuttavia, abbiamo limitato la loro operatività a riunioni interne e meeting con poche persone coinvolte; al contrario non abbiamo testato il loro utilizzo in attività formative o riunioni commerciali che, solitamente se tenute in presenza, raggiungevano un numero significativo di professionisti. Per quanto riguarda invece lo sviluppo delle vendite digitali B2B, credo sia ancora molto presto, perché probabilmente più che trarne un beneficio, lo stop della filiera ha fatto soffrire anche le vendite B2B e non ha portato uno slancio come è avvenuto nel mondo consumer. Non possiamo dunque tirare le somme, ma è altrettanto vero che dobbiamo imparare sempre più a operare con questa modalità, quindi, a prescindere dal risultato specifico, è necessario proseguire sulla strada che porta verso un maggior utilizzo del mezzo digitale, anche nelle vendite. Barcella: L'accelerazione decisa verso l'utilizzo della tecnologia per ogni ambito di relazione aziendale ha portato certamente un contributo all'efficienza del sistema in termini di rapidità di scambio delle informazioni, di allineamento operativo e di sviluppo inatteso dello smart-working. Ma pur avendo reso di grande attualità e-commerce, webinar tematici e formazioni on-line non ha che evidenziato il valore aggiunto della relazione diretta, frontale, che si rende a mio avviso comunque necessaria a cadenza periodica. Credo che in futuro ci orienteremo verso le tecnologie più avanzate per affrontare il 60% del nostro tempo e della nostra dedizione al lavoro, non di più. La ripresa passa senz'altro dalle linee guida e dai fondi che Italia ed Europa introdurranno sottoforma di incentivi, detrazioni e agevolazioni. Avendo in mano la bacchetta magica e dovendo prendere delle decisioni sulla destinazione di questi fondi, che tipo di azioni attivereste per sostenere il mondo impiantistico? Quanto ritenete invece fattibile e utile l'iniziativa dell'Ecobonus 110%, sempre rispetto alla filiera elettrica? Galli: Non voglio fare pura polemica, né lamentarmi senza la consapevolezza della difficoltà e dell'unicità del momento, tuttavia non possiamo che registrare ancora una volta la distanza tra il mercato reale e quanto succede nei palazzi romani. In queste ultime settimane, se non negli ultimi mesi, abbiamo sentito cifre e investimenti che spesso sono rimasti più sulla carta che nelle tasche di lavoratori e imprenditori. Non ne faccio una questione di colori politici, ma è innegabile che si sta lavorando con una velocità non consona alle richieste del momento. E l'Ecobonus ne è il perfetto esempio: non voglio giudicare la

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

proposta nei suoi principi, anzi, potrà sicuramente essere un volano per la ripresa; è senz'altro certo che l'attesa dell'uscita di regole chiare e utili alla messa in pratica di questo strumento non fa bene a nessuno. A oggi non c'è traccia di alcun Decreto Attuativo, anzi, ora si aspetta la Conversione in Legge che cambierà ancora le carte in tavola. Insomma, quello che, come Associazione, chiediamo al Governo, è di assumersi responsabilità, ma soprattutto di farlo rapidamente per consentirci di far ripartire l'economia reale che, al di là di qualche formula di sostegno al reddito, oggi si può dire completamente ferma. Santer: Il decreto rilancio rappresenta un vantaggio per delle problematiche che non potevano più essere trascurate. Il Superbonus 110%, che consente, come suggerisce il nome, sgravi del 110% per alcuni interventi volti ad aumentare il livello di efficienza energetica degli edifici esistenti, è un'iniziativa utile per il mondo impiantistico. Se avessi la bacchetta magica vorrei lavorare sulla semplificazione dei processi di pagamento per facilitare artigiani e PMI nella loro attività. Siamo probabilmente sulla buona strada, ma dobbiamo intensificare la velocità con cui ci stiamo dirigendo verso una radicale semplificazione della burocrazia a vantaggio di tutti. Marigliano: È chiaro che le importanti azioni messe in campo dai governi per aiutare la ripresa economica svolgeranno un ruolo determinante senza le quali per molte realtà sarebbe impensabile potersi rialzare, ma conservo però ancora perplessità sia sulle modalità di accesso a questi strumenti economici spesso complesse e farraginose, oltre che sulla facilità di comprensione di certi meccanismi finanziari da parte delle piccole e medie imprese e degli artigiani, il vero motore economico di una nazione come l'Italia ed in particolare delle regioni del centro-sud. Brunetti: L'ideale sarebbe poter destinare i fondi ad attività concrete atte a sbloccare i cantieri, le opere di edilizia pubblica e volte ad incentivare l'edilizia privata e fornire un significativo impulso alle nostre industrie. L'iniziativa dell'Ecobonus 110% appare ben congeniata, ma i decreti attuativi stanno subendo ritardi e la poca chiarezza nelle modalità di applicazione non aiutano la ripartenza. Ferrulli: La nostra è un'azienda estremamente tecnica e ci differenziamo dalla concorrenza per i nostri servizi. Qualsiasi iniziativa, europea o nazionale, sarà dunque ben accolta e ci faremo carico di intercettarla per i nostri clienti. Siamo già pronti anche per l'avvio dell'ecobonus: abbiamo uno studio di ingegnerizzazione dedicato e stiamo cercando all'interno della filiera delle sinergie per ottimizzare il processo. Inoltre, ci stiamo già approvvigionando per tutto quello che può essere dedicato all'efficientamento energetico in ambito residenziale. Novello: In Italia sarebbe prioritario velocizzare l'apertura di nuovi cantieri, snellendo qualsivoglia forma di burocrazia, così da creare un indotto economico e un incentivo per favorire il lavoro. Bene tutte le iniziative prese con il Decreto Rilancio, ma per incentivare il lavoro quale miglior modo se non quello di far ripartire i cantieri? Certo, noi siamo di parte perchè operiamo in questo settore, ma è il cantiere il riferimento logico e naturale, in grado di generare un volano per tutta l'economia. Sarebbe dunque prioritario investire in infrastrutture, considerando soprattutto la necessità storica che ha questo Paese, perchè niente più delle costruzioni può dare beneficio al tessuto economico del luogo. Io concentrerei su questo settore la maggioranza delle risorse. Il progetto

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

dell'Ecobonus sarebbe un'ottima soluzione. Nel comparto siamo tutti molto interessati e stiamo cercando di capire quale sarà il modo migliore per proporlo ai nostri clienti, sperando che la burocrazia non ne vanifichi l'intento originario. Barcella: Se possedessi la bacchetta magica, riattiverei immediatamente le opere pubbliche, che sono motore, generatore trasversale della produttività specialistica professionale e della produzione manifatturiera del nostro paese. Alimenterei gli incentivi per investimenti sull'industria 4.0, perchè l'integrazione di software per l'automazione e di tecnologia d'avanguardia rappresenta la trasformazione di cui ha estremamente bisogno l'industria, in termini di aumento di qualità e di efficienza. E sosterrerei le famiglie, per permettere la ripresa del consumo e interrompere la contrazione che genera contrazione, e che con il tempo influisce anche sulle dinamiche psicologiche di relazione tra consumatore e mercato. Da un duplice punto di vista, quello della vostra attività di vendita e quello dell'attività dei vostri clienti installatori, pensate ci potranno essere degli impatti a lungo termine causati da questa situazione? Alcune abitudini saranno un ricordo oppure tutto tornerà come prima? Galli: Come dicevo prima, non penso ci saranno scossoni o stravolgimenti; già oggi registro la ripresa delle attività delle agenzie sul territorio che tornano a muoversi per riattivare dei processi di vendita che si erano interrotti in precedenza. Dovremo convivere con questa situazione ancora per lungo tempo, con tutta probabilità, quindi ci saranno delle limitazioni in termini di interazione fisica e delle linee guida a cui dovremo sottostare. Detto questo, non credo ci ritroveremo con dinamiche totalmente rinnovate, al massimo leggermente riviste in funzione delle possibilità e degli strumenti che oggi il digitale ci offre. Santer: Le abitudini dei nostri clienti sono cambiate, ma allo stesso modo è cambiato il nostro modus operandi. Ritengo che le nuove metodologie non saranno solo un ricordo, ma delle regole che si adotteranno per molto tempo. Marigliano: Come già accennato nella prima risposta ritorniamo sull'aspetto della difficoltà nel definire i confini di quanto è accaduto e ancora sta accadendo e di quanto sia difficile fare previsioni attendibili. Alla domanda ma tutto tornerà come prima? voglio rispondere sì con grande ottimismo, ma aggiungo consapevolmente che ci vorrà del tempo, e ne potrebbe occorrere tanto... Brunetti: L'emergenza Covid ha dato a tutti noi l'opportunità di sperimentare nuovi strumenti quali piattaforme di comunicazione e collaborazione per organizzare video chiamate, per condividere contenuti o per integrare applicazioni; webinar per organizzare dei corsi on-line; smartworking per continuare a gestire il lavoro anche da sedi diverse da quelle consuete e garantire continuità operativa ai nostri clienti. Sono valide alternative che non sostituiranno quelle tradizionali, ma verranno integrate per raggiungere una maggior efficienza. Ferrulli: I giochi si sono sicuramente delineati, questa è una sterzata del mercato sia per l'impatto economico sia per quello relazionale e comportamentale. In fin dei conti, molte società nel periodo pre-crisi erano già molto fragili e ora non penso riusciranno a tornare attive. Cogliendo il lato positivo, speriamo di lavorare in maniera più serena, con una tranquillità anche diversa, grazie a una selezione che sarà inevitabile e farà emergere solo società sane e strutturate. **Novello**: Credo che l'installatore abbia sofferto molto in questo periodo perché nel nostro lavoro la

GIE Giornale dell'Installatore

Dicono di noi

presenza fisica è irrinunciabile. Certamente si è affidato agli strumenti digitali più che in passato e tutti noi abbiamo fatto lo stesso adeguandoci al periodo. È innegabile che sia mancata la quotidianità del vedersi e discutere attorno a un tavolo, ma presto recupereremo anche questo aspetto. Dal punto di vista delle tecnologie, probabilmente alcune rimarranno anche nel futuro come la sanificazione dei luoghi ad accesso pubblico, quelle di rilevazione della temperatura e tutte quelle legate alla sicurezza. Barcella: Questa situazione porterà con sé sicuramente criticità nel breve-medio periodo, sia nell'attività di vendita, sia nel rapporto con clienti e fornitori. Tuttavia, le competenze sviluppate, il know how d'eccellenza e la professionalità dei nostri operatori ci permettono di guardare con ottimismo al presente, ma soprattutto al futuro. Infine, pur in assenza di una sfera di cristallo, cosa vi aspettate per il secondo semestre in termini economici e quanto ritenete ipotizzabile una ripresa generalizzata per il 2021? Galli: Fare ipotesi a lungo termine è un'impresa impossibile; ci sono fornitori che avevano già delineato dei possibili andamenti che sono stati già puntualmente smentiti dai numeri. Il 2021 dunque, ad oggi, rappresenta ancora una speranza e al contempo una preoccupazione. Ancora presto per fare qualsiasi riflessione in merito. Per quanto riguarda invece il secondo semestre, diciamo che l'obiettivo è parare il colpo. Recuperare quanto possibile rispetto ai mesi precedenti non sarà un'impresa facile, anzi. E lo dico soprattutto perché ancora non si segnalano nuovi cantieri o progetti importanti all'orizzonte. Chiudere le commesse in sospeso ci darà senz'altro una mano, ma senza la creazione di nuove opportunità il rischio è quello di una nuova paralisi già nella seconda parte dell'anno. Sempre che la situazione sanitaria non cambi nuovamente i nostri piani. Santer: Ci aspettiamo di continuare la crescita in termini di vendita. Per accompagnare i clienti nella graduale ripresa abbiamo implementato il nostro assortimento, soprattutto nell'ambito della sanificazione e della sicurezza, e contiamo di continuare ad offrire una vasta gamma di prodotti sempre nuovi ed utili. Ci auguriamo di proseguire con sempre maggiori aperture e, soprattutto, con il termine dell'emergenza sanitaria. Marigliano: La forbice delle aspettative può essere davvero molto ampia e sarebbe imprudente ragionare oggi sulla scia di una situazione emergenziale che al momento tende verso un futuro positivo molto diverso rispetto a quello catastrofico di solo poche settimane fa. Con le premesse fatte, mi sentirei moderatamente soddisfatto se il secondo semestre si chiudesse in pareggio rispetto al 2019, ma è naturale che metteremo in campo tutto quanto è necessario per provare a registrare incrementi, per alleggerire il profondo rosso del semestre appena concluso. Brunetti: Confidando che non ci sia il tanto temuto ritorno dell'emergenza Covid-19 in autunno, ci aspettiamo un secondo semestre ancora instabile ma con una progressiva e graduale ripresa che si stabilizzerà nel prossimo anno. Ferrulli: L'obiettivo è chiudere a -10%, un traguardo ambizioso, ma siamo convinti di farcela. Nel 2021 dobbiamo quindi cercare di recuperare quello che abbiamo perso nell'anno in corso, tornando ai livelli del 2019. Di investimenti ne abbiamo fatti: in termini di personale, di strutture; abbiamo anche in corso due nuove aperture. **Novello**: Nel primo semestre registriamo un -20% e se anche i conti miglioreranno, con un semestre così negativo, non penso potremo andare oltre al risultato di

GIE Giornale dell Installatore

Dicono di noi

- 15% su base annuale. Però la grossa incognita rimane la liquidità e la disponibilità di denaro nella seconda metà dell'anno, per tutti intendo: se noi distributori, realtà strutturate, faremo i conti con grossi ammanchi, il mio pensiero va agli installatori che dovranno affrontare mancate entrate che non gli consentiranno di gestire facilmente nuove commesse. La liquidità sarà il vero ostacolo, perché se dovessero davvero ripartire i cantieri pubblici potrebbe andare meno peggio di quello che ci aspettiamo, ma senza disponibilità economica, anche queste azioni risulterebbero vanificate. In questo momento faccio veramente fatica a fare previsioni sul 2021. In un mondo ideale mi piacerebbe pensare che il 2020 non sia esistito e che il prossimo anno torneremo più o meno ai livelli del 2019; forse un pochino sotto, perché inevitabilmente chi soffriva prima del Covid, avrà ancora maggiore difficoltà nei prossimi 6 mesi. Barcella: Fare una previsione sul secondo semestre è un azzardo. A livello sanitario siamo spettatori di uno scenario confuso, in cui mancano risposte scientifiche, il che non agevola in alcun modo scelte individuali, di natura anche privata, nè aziendali, con la relativa portata di ricaduta collettiva. Come ho già affermato, noi siamo fiduciosi. Ma altrettanto consapevoli che è quanto mai necessario che riprendano rapidamente i flussi dei settori culturale, turistico, fieristico, delle manifestazioni e degli eventi in generale. Serve capacità di fare sistema, abbiamo bisogno di ripartire, forti di una spinta multisettoriale, che generi prima di tutto motivazione, e poi opportunità e crescita per tutti.

Parola d'ordine: SICUREZZA

Quello del controllo accessi è un mercato che negli ultimi anni è cresciuto esponenzialmente, grazie all'evoluzione della tecnologia e alla diffusione di soluzioni performanti che pur rispettando la privacy delle persone, hanno prestazioni efficienti e assicurano sicurezza all'interno di edifici, in ambito produttivo, terziario e pubblico. Ma in questi mesi, con la diffusione del COVID, il focus si è spostato sulla sicurezza dei lavoratori e per tutte le persone che frequentano luoghi pubblici, per assicurare distanziamento sociale, per effettuare uno screening della temperatura e controllare gli accessi ai fini del contenimento del contagio. Gli obblighi sono scattati in maniera repentina e le progressive aperture della fase 2 hanno determinato un'impennata di richieste, pervenute a noi più o meno nello stesso periodo. In quel momento si sono anche create difficoltà di approvvigionamento per via delle limitazioni ai trasporti ed alle chiusure dovute al lockdown. I settori in cui la richiesta è stata più forte sono stati: Comuni, strutture sanitarie, trasporti, siti produttivi. All'ingresso di questi luoghi i nostri clienti hanno installato telecamere termiche, termoscanner, monitor in grado di verificare la presenza di dispositivi di protezione personale, prima dell'accesso. La vendita di questa tipologia di prodotti si sta stabilizzando con l'inizio della fase 3 e il lento e progressivo ritorno alla normalità. Claudio Squizzato, Market Manager Building Automation & Controls, **Sonepar**

