



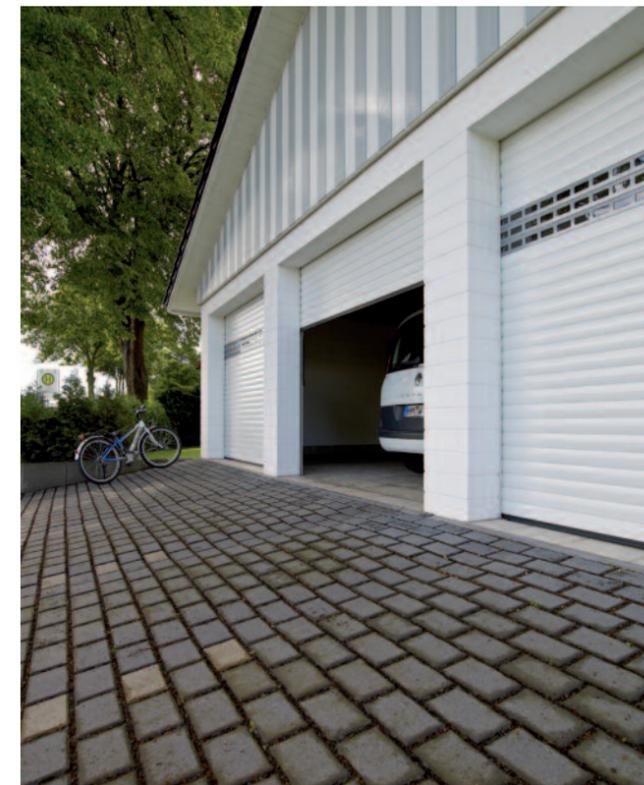
# FARE RETE RENDE COMPETITIVI

Come cambiano le esigenze, il mercato, i produttori e i loro prodotti. Il punto di Sandra Marcon sul settore serramenti

Il mercato è saturo e competitivo, oggi come in nessun altro periodo. Il settore edile in Italia è polverizzato in una miriade di microscopiche aziende che lavorano su scala locale. La cosa non riguarda solo le realizzazioni e le nuove costruzioni, questo succede anche in quelle branche produttive che comprendono imprese di serramenti e chiusure, cioè si estende anche all'industria legata al comparto. Il risultato è una forza incapace di opporsi alla contrazione attuale. Nella sua analisi, Sandra Marcon, che insieme ai fratelli Daniela e Angelo Marcon guida la trevigiana Conegliano Serramenti, si spinge in fondo al problema. E le sue considerazioni non sono tutte negative. «Abbiamo subito la crisi – dice Sandra Marcon – come chiunque altro nel nostro campo. Bisogna premettere che siamo produttori di chiusure per abitazioni, negozi e capannoni industriali, chiusure per banchi bar di navi da crociera, chiusure speciali in acciaio inox e alluminio. In particolare i nostri prodotti



Sandra Marcon, amministratrice della Conegliano Serramenti Srl con sede a Mareno di Piave (TV)



sono cancelli estensibili certificati per finestre, grate fisse e apribili, serrande avvolgibili per negozi, serrande avvolgibili per garage coibentate, serrande specifiche per centri commerciali, chiusure industriali. Nonostante la nostra posizione invidiabile, essendo tra le prime due aziende italiane nel settore e la prima nelle chiusure per le navi da crociera, abbiamo dovuto fare i conti con molte delle difficoltà connesse alla crisi economica».

#### Quale, in particolare?

«L'insolvenza. La politica dell'azienda è di non accettare più le grandi commesse allettanti su cui si paventa la possibilità di insolvenze. Per esempio, oggi sappiamo che il vedersi negata da parte del committente qualsiasi trattativa in merito ai pagamenti, è segnale di scarsa o dubbia affidabilità. L'azienda è costretta, giustamente, ad adempiere a tutti gli obblighi relativi alla sicurezza, a dimostrare di aver regolarmente pagato i contributi previdenziali, a predisporre plichi di documentazioni, ma quando, con gran impegno economico e del personale, si arriva alle scadenze dei pagamenti, se il committente non rispetta gli accordi, l'azienda non gode di nessuna assistenza e tutela. Questa, invece, dovrebbe intervenire immediatamente, al verificarsi dell'insolvenza».

**Come riassumerebbe i risultati ottenuti con questo nuovo corso?**



[www.coneglianoserramenti.it](http://www.coneglianoserramenti.it)

## I PRODUTTORI DEVONO ALLEARSI PER PROPORRE SEMPRE ARTICOLI AL PASSO CON I TEMPI

«Grazie a una scrupolosa e lungimirante gestione, siamo riusciti a raggiungere un risultato di bilancio molto positivo e un trend ancora migliore si sta prospettando per il 2014, anno che sta godendo degli investimenti economici prodotti nel 2013. In ultima analisi possiamo dire di aver raggiunto e di stare perseguendo l'intento di non svilire il nostro mestiere e il nostro guadagno, alla ricerca di un risultato di fatturato ad ogni costo, concordiamo le condizioni di vendita senza cedere a compromessi che ci penalizzino oltre misura. Conegliano Serramenti non vuole fermarsi a quel passivo, anche se giustificato, atto di accettazione».

#### Qual è stato il vostro piano d'azione?

«Abbiamo ottimizzato la produzione e i processi di sviluppo e questo ci ha permesso di investire su nuove tecnologie. Un'analisi attenta del mercato ci ha portato ad aggiornare i prodotti e adeguarli ai requisiti estetici per valorizzarli e differenziarci dai nostri competitor. Da qui è nato "Forza", un sistema innovativo per la bilanciatura e motorizzazione di porte avvolgibili automatiche, un pro-



## 40 metri

### Larghezza

Le serrande per centri commerciali, realizzate su misura dalla Conegliano Serramenti, raggiungono anche grandi dimensioni

getto ambizioso che ha impegnato l'azienda nella progettazione, realizzazione e messa in produzione di componenti innovativi».

#### In cosa consiste?

«Il sistema "Forza" nasce dalla necessità di soddisfare concretamente le direttive europee proponendo un nuovo sistema di bilanciamento della porta avvolgibile attraverso una molla torsionale dotata di sistema paracadute contro la rottura della molla stessa, in abbinata è stato realizzato un motore a corrente continua dotato di encoder capace di rilevare un ostacolo durante tutta la fase di funzionamento della porta. Aziende della nostra grandezza hanno tante idee innovative».

#### Come sono cambiati i vostri prodotti in relazione alla situazione economica?

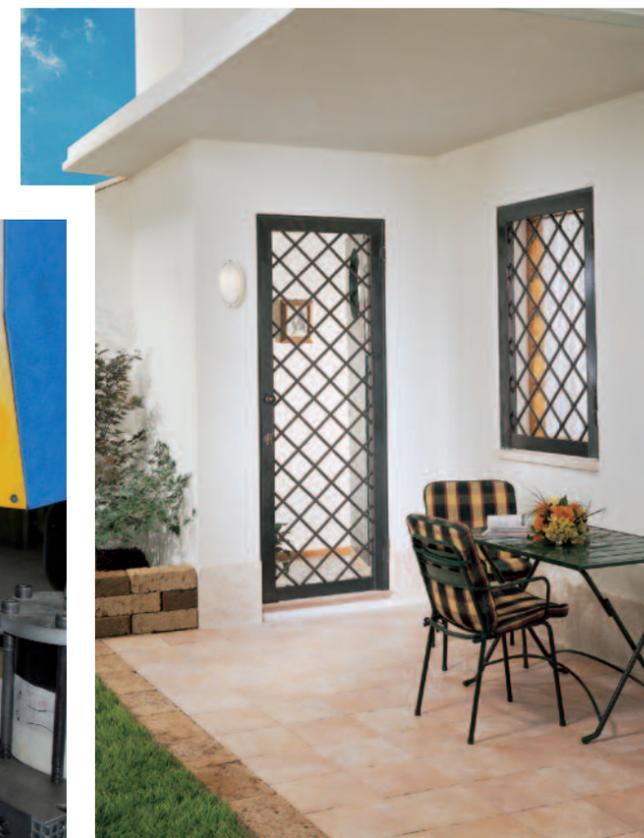
«Oggi i prodotti standard non sono più standard: è necessario essere in grado di fornire quello che non c'è in listino per fidelizzare la clientela. La funzionalità non è più sinonimo di qualità ed è qualcosa che il cliente dà per scontato. È un mercato sempre più aperto, dove il cliente sa cosa vuole, naviga su internet, confronta i prezzi, è aggiornato e l'acquisto avviene sempre più dalla rete e permette a un'azienda di Napoli di vendere una porta ad Aosta».

#### Quindi i prodotti su misura sono quelli che hanno fatto la differenza.

«Nel nostro caso, i prodotti speciali sono adattabili a una vasta casistica operativa e offrono la possibilità di realizzare chiusure interne ed esterne di supermercati, di locali di grandi dimensioni o chiusure particolari per banchi bar e applicazioni similari. Sono realizzate a disegno utilizzando materiali di pregio quali acciaio, acciaio Inox e alluminio, e offrono la possibilità di essere personalizzate secondo le esigenze del cliente. Tutti questi articoli sono realizzati da personale molto specializzato in grado di unire lavorazioni prettamente manuali ad un elevato automatismo nella realizzazione. Abbiamo in questo modo realizzato progetti importanti che ci hanno portato ben oltre i confini nazionali, permettendoci di applicare i nostri prodotti sulle più grandi e importanti navi da crociera del mondo».

#### La stagnazione del mercato interno vi ha spinto oltre confine?

«Purtroppo è difficile per le Pmi affacciarsi sui mercati esteri, mercati che oggi garantirebbero una certa tranquillità in termini di fatturati e soprattutto di pagamenti. Esportiamo circa il 20 per cento della nostra produzione nei mercati vicini, Slovenia, Croazia, Slo-



## SERRAMENTI DA CROCIERA

**S**andra Marcon, amministratrice della Conegliano Serramenti, spiega come l'impresa trevigiana abbia raggiunto la vetta, risultando la prima azienda italiana per le chiusure sulle navi da crociera. «Entrare nel mondo delle navi – spiega Marcon – non è stato facile ma, il nostro magazzino di semilavorati speciali e di qualità, come l'Acciaio Inox Aisi 316, l'alluminio, il policarbonato, tutti in molteplici finiture e sezioni, ci ha permesso di rispondere prontamente a richieste di chiusure speciali, tutte realizzate su misura. Il personale produttivo dedicato viene impiegato nell'installazione delle chiusure all'interno delle navi e questo, negli anni, ha permesso di mettere in evidenza la nostra competenza. Abbiamo sempre creduto che la qualità superiore fosse la carta vincente, per questo costruiamo chiusure nei diversi materiali, oltre che in acciaio zincato anche in acciaio Inox e alluminio: prodotti quali le serrande per i balconi bar, hanno trovato la loro massima espressione nelle grandi navi da crociera, con design e materiali innovativi.

vacchia. Ci siamo spesso affacciati sul mercato inglese, austriaco e abbiamo fatto fiere negli Emirati Arabi. Durante l'attività commerciale abbiamo capito che è indispensabile allearsi fra produttori per riuscire a proporre sempre realizzazioni al passo con i tempi, innovative e di qualità. È per questo che CS aderisce all'Acmi, associazione che racchiude tutti i più importanti produttori di chiusure italiani, perché crede che si potrà guardare con ottimismo al futuro se si troverà un accordo che ci porterà ad aggredire assieme i mercati esteri. Inoltre, siamo impegnati in una partnership con un grande produttore tedesco di porte, nel tentativo di chiudere un accordo che ci permetta di produrre in Italia con licenza tedesca».

#### Qual è il valore più importante su cui fare affidamento per il futuro?

«Ovviamente le risorse umane. La Conegliano Serramenti è un'azienda di persone innanzitutto, gli operai e i dipendenti che negli anni hanno visto crescere questa realtà sono la vera forza dell'azienda. Dal 1977, anno in cui mio padre Antonio l'ha fondata, la società ha cambiato diversi assetti e alcuni dipendenti ci sono da tempo, altri non lavorano più con noi; oggi siamo in 27, io devo a tutti un grazie per la dedizione e per aver superato insieme momenti difficili portando valore a questa azienda».

REMO MONREALE