

## Caseitaly: i primi due appuntamenti

Due appuntamenti all'estero per Caseitaly: la presenza a R+T di Stoccarda presso lo stand Acmi e la presenza a Fensterbau-Frontale 2018 a Norimberga



# CASEITALY

Primo appuntamento a R+T 2018 a Stoccarda per la fiera internazionale delle schermature solari, chiusure e automazioni presso lo stand di Acmi dove è stato organizzato un convegno internazionale con relativa serata a invito, in cui è stato presentato il progetto Caseitaly, il format multicanale per l'internazionalizzazione delle aziende del settore dei componenti tecnici per l'involucro edilizio col riconoscimento del MISE e di ITA.

Il secondo evento è stato la partecipazione di Caseitaly con un proprio stand (Hall 7, Stand 7-427) durante Fensterbau-Frontale di Norimberga su cui riferiremo prossimamente. Possono aderire a questo progetto anche le aziende che non sono ancora iscritte ad alcuna associazione, considerando che i prezzi sono estremamente contenuti grazie al finanziamento del Ministero dello Sviluppo Economico.

## Nuovo ingresso in FerreroLegno

Stefano Paul Zanenga è il nuovo Global Director of Sales & Marketing di FerreroLegno, realtà italiana di primo piano nel settore della produzione e commercializzazione di porte e sistemi di apertura per interni. Di origine inglese, Stefano Paul Zanenga vanta un'esperienza di più di 20 anni nel consumer business, lavorando a livello globale e internazionale a fianco di prestigiosi brand del settore Luxury, Fashion&Sports e Arredamento. Laureato in Management & Marketing all'Università di Manchester, consegue una specializzazione in International Business Strategy alla London School of Economics.



Comincia la propria carriera nel gruppo Marzotto, maturando in seguito importanti esperienze in qualità di Sales & Marketing Manager nel Gruppo Benetton, Mantero e successivamente in Natuzzi dove ha svolto diversi incarichi tra i quali Global Marketing Communications & New Business Development Director, Global Brand Director di Natuzzi Italia e Vice President Sales & Marketing per il Middle East, Africa & India di Natuzzi Group. Nel suo ruolo recentemente acquisito di Global Director of Sales & Marketing, guiderà lo sviluppo di FerreroLegno nel mercato Italiano ed estero, con l'obiettivo di rafforzarne ed estenderne la presenza nel mondo e individuare nuove opportunità di aperture nei mercati di riferimento del brand. Le sue competenze saranno inoltre finalizzate al rafforzamento della funzione di Marketing per consolidare il posizionamento e la brand awareness dell'Azienda in un contesto sempre più competitivo.

## Crescita continua per Hörmann Italia

Hörmann Italia, filiale dell'omonimo Gruppo, prosegue la sua crescita, frutto di una proposta di prodotto ai vertici dell'eccellenza e di una chiara visione imprenditoriale orientata alla massima vicinanza al cliente. Presente sulla penisola dal 1990, Hörmann Italia ha infatti chiuso il 2017 con un ulteriore importante segno positivo, registrando un aumento del volume d'affari pari al 12% in più rispetto all'anno precedente. "Sicuramente, nel 2017 - sottolinea Edoardo Rispoli, direttore commerciale Hörmann Italia - abbiamo implementato la nostra quota percentuale nel comparto delle piattaforme logistiche, cavalcando il forte impulso che ha interessato questo specifico segmento nel nostro Paese grazie allo sviluppo esplosivo dell'e-commerce e dei conseguenti investimenti esteri. Inoltre, abbiamo confermato il nostro ruolo di azienda di riferimento anche nell'area residenziale, settore in cui la riqualificazione dell'esistente continua a svolgere sicuramente un ruolo di

primo piano in Italia, seppur con un trend che mostra i primi segnali di rallentamento. Cionondimeno il patrimonio edilizio nazionale necessita ancora in larga misura di interventi di efficientamento e pertanto, anche se oggi gli incentivi fiscali risultano essere leggermente meno vantaggiosi rispetto agli scorsi anni, riteniamo che nel medio periodo questo continuerà ad essere il principale mercato di riferimento per i prodotti residenziali. Continuando a parlare di residenziale a primavera i nostri clienti potranno beneficiare di tutta una serie di prodotti che abbinano qualità e prestazioni tecniche elevate a un

prezzo assolutamente vantaggioso. La campagna promozionale ci ha dato senz'altro grande visibilità nel contesto del settore, ma la vera nostra forza in quest'ambito resta l'innovazione di prodotto, orientata a un'evoluzione costante della funzionalità, del design e della performance energetica; il tutto senza mai scordare l'imprescindibile concept della salvaguardia ambientale. Negli stabilimenti produttivi Hörmann in tutto il mondo, qualificati team di progettisti sono quotidianamente impegnati ad individuare soluzioni sempre più innovative per il mercato globale". "L'obiettivo principe - prosegue Rispoli - è sempre quello, dal 1990: crescere mettendo a disposizione dei nostri clienti attuali e futuri le migliori soluzioni in termini di prodotto e servizio. Per raggiungere questo obiettivo, continueremo a puntare sulla nostra rete vendita, da sempre asset fondamentale della nostra ascesa. Inoltre, possiamo affermare che il 2018 aprirà per la Hörmann una nuova era: a seguito dell'acquisizione della maggioranza societaria dell'azienda bergamasca Piformat infatti, a fine 2017 siamo entranti ufficialmente nel settore del controllo

veicolare degli accessi, includendo nella nostra offerta anche dissuasori, road blocker, barriere a movimento verticale e tyre killer. Quest'anno inizieremo dunque concretamente ad operare in questo nuovo mercato e lo faremo guidati dalla stessa filosofia e orientati alla medesima visione che ci hanno permesso di ritagliarci un ruolo top nel nostro settore di riferimento".

