

# LA STAGIONE DELLE PISCINE 2020 - COME È ANDATA E COSA SI PREVEDE PER IL FUTURO

*Luci e ombre nel mercato nazionale e internazionale interpretato da leader del comparto, con rilevanti differenze fra vasche private e vasche pubbliche*

La stagione 2020 del mercato delle piscine è stata, contemporaneamente, la migliore mai vissuta e quella con le maggiori criticità. Il mercato del privato è letteralmente esploso, a causa della paura delle persone di essere confinate in casa, mentre il mercato del pubblico è entrato in una grande sofferenza. Come è stata affrontata la situazione e come si presenta il futuro? Lo abbiamo chiesto a quattro dei principali players del mercato, i rappresentanti delle ditte fornitrici che, insieme, incidono maggiormente sui ricavi complessivi e **rappresentano la maggioranza del settore**:

**Giovanni Lonati**, direttore di Pool's e i.Blue, divisioni Commerciali di A&T Europe Spa

**Marco Palmolungo**, Direttore Generale di SCP Italy, facente parte del Gruppo Poolcorp, riconosciuto tra i top 500 del Nasdaq

**Mario Cussino**, Direttore di C.P.A. e Acquaform

**Jean Pierre Pelliccia**, General Manager Fluidra Commerciale Italia



**Giovanni Lonati**  
Direttore Pool's e i.Blue  
Divisioni Commerciali di A&T Europe Spa  
giovanni.lonati@pools.it



**Marco Palmolungo**  
Direttore Generale di SCP Italy - Gruppo Poolcorp  
marco.palmolungo@scppool.co



**Mario Cussino**  
Direttore di C.P.A. Srl  
mariocussino@cpa-piscine.it



**Jean Pierre Pelliccia**  
General Manager Fluidra Commerciale Italia S.p.A.

**Come è andata questa "strana" stagione, per i diversi comparti relativi alle piscine private e pubbliche?**

**Giovanni Lonati - Pool's**

Oltre le attese post-lockdown il mercato delle private, mentre continuano a soffrire i settori del pubblico e quello legato alle attività turistiche. **Sul privato c'era molta fiducia** proprio per l'aumento esponenziale di attenzione nei confronti delle abitazioni e della rinnovata necessità di "viverci bene".

La piscina è un elemento fondamentale per creare oasi di benessere anche nel perimetro abitativo familiare e questo ha dato un impulso

incredibile ad una stagione che poteva sembrare compromessa e che invece ci consente addirittura di superare i risultati del 2019.

**Marco Palmolungo - SCP**

La stagione è stata effettivamente tanto strana quanto foriera di insegnamenti preziosi.

**Adattarsi velocemente ai cambiamenti è stata una necessità** che abbiamo gestito con coerenza: nel periodo di chiusura siamo stati **al fianco dei nostri clienti**, grazie alla tecnologia digitale, offrendo supporto e confrontandoci con loro su argomenti, perplessità e prospettive del nostro settore alla fine del pe-

“

**Il mercato della piscina privata era già in espansione prima dell'avvento del Covid e il trend positivo dovrebbe durare per diversi anni**

Giovanni Lonati - Pool's



➤ Piscine private molto richieste in epoca Covid-19 - ph Rosa Gres

riodo di emergenza. **Alla riapertura** abbiamo concentrato tutte le nostre energie fisiche nel rispondere alle richieste forti e decise provenienti dai nostri clienti e dal mercato. **Globalmente un risultato positivo ed imprevedibile, senz'altro superiore ad ogni più rosea aspettativa per quanto riguarda le piscine private.** Non abbiamo una forte presenza nel comparto delle piscine pubbliche, che hanno sofferto molto le limitazioni imposte dai protocolli per la sicurezza.

#### Mario Cussino – CPA

E stata senz'altro una stagione molto anomala per il citato motivo. Detto questo, proiettandoci al **bilancio di fine anno, nel complesso non possiamo che essere soddisfatti.** Aziendalmente siamo riusciti a riassorbire il mancato fatturato del periodo di lockdown e alla fine riusciremo anche ad avere un piccolo incremento, cosa che non si sperava

in primavera. Possiamo così suddividere i settori:

- **Piscine pubbliche** - hanno avuto un **calo evidente visto la chiusura e le incertezze**, con una conseguente riduzione dei volumi, e questo non può certo giovare al settore.
- **Piscine private interrate** - hanno avuto un **ottimo andamento**, ma trattandosi di articoli impegnativi e che comunque devono seguire un certo iter burocratico di autorizzazioni, **non hanno avuto un incremento così evidente.**
- **Piscine private fuoriterra** - queste hanno avuto un **forte sviluppo**; tuttavia, non essendo previsto e trattandosi di articoli "al pronto", i fornitori non sono riusciti a soddisfare la richiesta.

#### Jean Pierre Pelliccia – Fluidra

In termine di performance finanziarie, posso confermare che è stata **una buona stagione.** Alla fine del 3° trimestre, **tutti gli indicatori sono**

**positivi**, in particolare un **Ebitda ben sopra alle aspettative.**

I nostri fondamentali sono solidi e ci hanno permesso di rispondere proattivamente all'inaspettata reazione del mercato, grazie alla nostra caratteristica di gruppo industriale. Siamo quindi stati in grado di **rispondere con un buon livello di servizio alla crescita della richiesta del mercato che si è concentrata tra maggio e luglio.** Questo ovviamente per quanto concerne le piscine residenziali. Per ciò che riguarda le **piscine pubbliche**, abbiamo purtroppo **subito un calo** sia per quanto riguarda i nuovi impianti che per le ristrutturazioni ed il mantenimento. Vorrei aggiungere che è stata personalmente un'ottima stagione perché, di fronte alle difficoltà ed alle incertezze provocate ad inizio lockdown, tutto il team di Fluidra Italia ha sempre dato prova della massima abnegazione e volontà di essere vicini ai nostri clienti. E quando è venuto il momento di ripartire, tutto il team è stato allineato verso un **obiettivo comune, i nostri clienti.**

➤ Giovanni Lonati



“

Se avessimo avuto maggiore disponibilità di prodotto sarebbe stato un successo ancora superiore

Marco Palmolungo - SCP

**Si è indubbiamente notata una richiesta anomala di piscine fuori terra, la cui disponibilità è, in qualche caso, terminata in anticipo rispetto alla fine della stagione. Come avete gestito questa imprevista situazione?**

#### Giovanni Lonati – Pool's

Sia con Pool's che con iBlue non siamo mai entrati in maniera decisa nel settore delle piscine fuori

terra tradizionali se non attraverso un prodotto particolare e costoso come la PrimaVeraPool le cui vendite hanno comunque registrato un'impennata confermando l'altissimo livello di richieste nel corso della stagione.

#### Marco Palmolungo - SCP

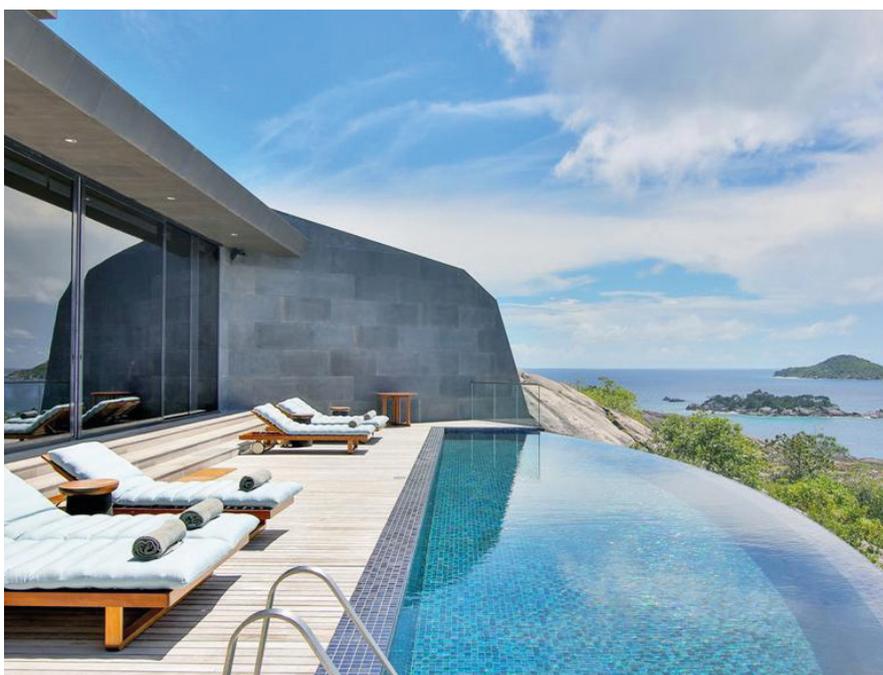
Per la prima volta abbiamo presentato un'offerta di livello e ne abbiamo tratto beneficio. Sicuramente se avessimo avuto maggiore disponibilità di prodotto sarebbe stato un successo ancora superiore. La gestione è stata fatta con trasparenza e realismo, annunciando ed aggiornando i tempi di consegna con la serietà che ci contraddistingue.

#### Mario Cussino - CPA

Le piscine fuoriterra, come detto precedentemente, hanno avuto una grande richiesta, ma esaurite le scorte programmate si è cercato di sopperire con forniture dell'ultima ora... Nel complesso è stata comunque una ottima stagione.

#### Jean Pierre Pelliccia - Fluidra

Durante il lockdown avevamo già previsto un incremento della richiesta. In primo luogo perché la domanda di altri paesi (in quel momento eravamo l'unico stato in totale lockdown) era cresciuta sia per le piscine fuori terra prodotte in Italia (Piscine Laghetto) che per quelle prodotte da consociate estere (Gré e MTH). In secondo luogo perché questo lockdown aveva generato anche in Italia il desiderio di



> Lusso e Piscina non subiscono cali - ph Six Senses Hotel e Resort

“

Riusciremo anche ad avere un piccolo incremento, cosa che non si sperava in primavera

Mario Cussino - CPA

avere una piscina sia interrata che fuori terra. Poi i tempi burocratici, i tempi di realizzazione e la capacità produttiva nazionale (intendo il comparto dei costruttori di piscine) non avrebbero probabilmente potuto soddisfare la domanda privata di piscine interrate.

In questo contesto, nonostante una significativa messa a stock di vari modelli, la nostra offerta non ha potuto soddisfare la crescita della domanda, per lo meno per i tempi di consegna.

Come appare, dal vostro personale punto di vista, il mercato per la

# OLTRE AD ESSERE SPECIALIST, SIAMO ANCHE UN PO' SPECIALI

I PROFESSIONISTI PER COMPONENTI ED ACCESSORI PISCINE

**POOL'S**  
SPECIALIST

www.specialistcare.it  
OPPURE CHIAMA  
tel 0376 942692 • fax 0376 1582015



prossima stagione e oltre? Prevedete che l'aumento delle richieste per le piscine private registrato quest'anno possa continuare anche in futuro?

#### Giovanni Lonati – Pool's

Il mercato della piscina privata era già in espansione prima dell'avvento del Covid per cui direi che, facendo i dovuti scongiuri sulla fine dell'emergenza pandemica, che il trend positivo dovrebbe durare per diversi anni anche sull'onda del nuovo mood che si è venuto a determinare attorno al mondo della piscina privata e familiare. **Le nostre previsioni e la conseguente configurazione aziendale vanno in questa direzione.**

#### Marco Palmolungo - SCP

Confrontandomi con Massimiliano Lunari, Direttore Commerciale e MKTG, **riteniamo che la crescita possa continuare** perché c'è un potenziale latente venuto in superficie solo in parte per le mutate condizioni socio-ambientali.

Per le nuove costruzioni, i soli limiti allo sviluppo potrebbero essere la mancanza di flessibilità della forza lavoro, la carenza di personale qualificato per le installazioni e le opere presso i clienti finali e soprattutto i soliti ostacoli relativi ai permessi per le piscine interrate.

Per manutenzione e rinnovo del parco piscine esistente la domanda non può che aumentare.

Nel contesto generale, abbiamo la fortuna di trovarci in un settore pri-

vilegiato, con un'offerta che si inserisce perfettamente nelle mutate esigenze.

#### Mario Cussino – CPA

Senza altro si pensa che il **futuro** non possa che essere, per il nostro segmento, **in continuo sviluppo**. Non dimentichiamo che il **mercato italiano** nel contesto europeo è **ancora molto ridotto**. Tutte le spinte che riceve nella sua diffusione, aumentando la penetrazione con un conseguente allargamento dell'offerta, non possono che portare beneficio.

#### Jean Pierre Pelliccia – Fluidra

Il mercato per la prossima stagione dovrebbe continuare il suo trend molto positivo, in particolare per le



> Marco Palmolungo

piscine residenziali. Anche se non possiamo paragonare il nostro mercato a quello americano oppure a quello francese (2° mercato mondiale dopo quello nord americano), pensiamo **che i margini di crescita possano essere giganteschi**. Quest'anno sono anche i **mercati nordeuropei** ad aver dimostrato grande entusiasmo per il nostro settore, in particolare il mercato tedesco e dei paesi scandinavi. **La pandemia ha probabilmente accelerato un processo positivo** e inevitabile anche nel nostro paese.

Per quanto concerne la piscina pubblica, la situazione rimarrà complessa. Da un lato il settore **dell'hospitality** (abbiamo un numero significativo di hotel rimasti chiusi con conseguente diminuzione dei ricavi per i costruttori e manutentori di piscine) e dall'altro il settore degli **impianti natatori pubblici** con un quadro normativo molto restrittivo

“

Il mercato per la prossima stagione dovrebbe continuare il suo trend molto positivo, in particolare per le piscine residenziali, mentre per la piscina pubblica la situazione rimarrà complessa

Jean Pierre Pelliccia – Fluidra

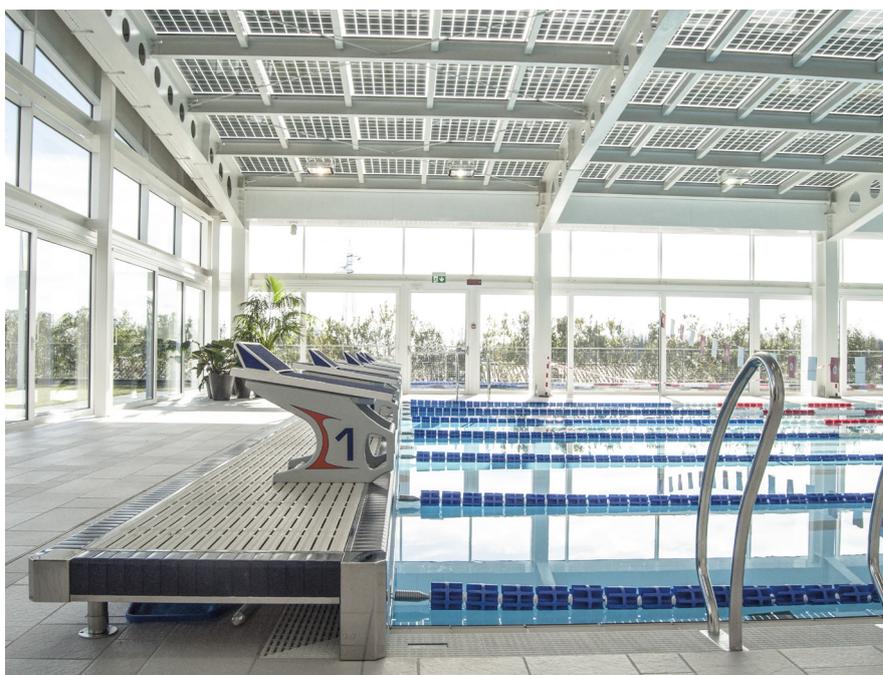
> Piscine fuori terra, vendute ed esaurite nella stagione estiva 2020



“

In questa complicata situazione economica il nostro è uno dei pochi settori in incremento ed è giusto che guardiamo con realistico ottimismo al prossimo futuro

Giovanni Lonati – Pool's



> La piscina pubblica è in grave difficoltà - ph Eracle

continueranno a vivere un periodo di grande incertezza ma allo stesso tempo di grandi potenzialità.

Ritenete che un improvviso aumento di richieste come quello registrato quest'anno possa fare solo bene al nostro settore o possa generare anche qualche criticità, alla quale è opportuno prestare attenzione?

**Giovanni Lonati – Pool's**

Già quest'anno abbiamo vissuto una crescita esponenziale della domanda e abbiamo dovuto rafforzare e modificare sia la supply chain interna che le varie attività di contatto con i clienti; le giuste attenzioni ci hanno consentito di non penalizzare i nostri interlocutori e le loro realizzazioni.

Una buona prospettiva di crescita del mercato induce le aziende a riflettere e a dotarsi per tempo di strutture e procedure finalizzate a

> Jean Pierre Pelliccia



ridurre al minimo eventuali criticità, soprattutto in un'attività per lo più stagionale come la nostra.

Tutti noi auspichiamo grandi vendite e di conseguenza è importante predisporre un corretto piano di sviluppo interno per evitare pericolosi buchi organizzativi.

In questa complicata situazione economica il nostro è uno dei pochi settori in incremento ed è giusto che guardiamo con realistico ottimismo al prossimo futuro cercando di porre in atto strategie atte a sostenere una crescita costante nei prossimi anni.

In fondo è pur vero che in Italia, nonostante il nostro bellissimo territorio, siamo ancora molto indietro rispetto ad altri paesi europei come numero di realizzazioni annue e pertanto abbiamo dei margini di miglioramento dei nostri volumi importanti e al contempo rassicuranti.

**Marco Palmolungo - SCP**

Quest'anno ci ha insegnato molto. Non saremo impreparati all'aumento di richieste e stiamo già lavorando con i produttori per proporre ai nostri clienti di prevenire eventuali incrementi improvvisi della domanda. Tutto questo non può che giovare al nostro settore ed in qualità di azienda leader nel settore della distribuzione a livello mondiale, dobbiamo farci trovare pronti per offrire un servizio di eccellenza.

**Mario Cussino – CPA**

Ritengo che ci sia stato un aumento di richieste importante, ma non al punto da cambiare le regole di mercato. Inoltre non bisogna dimenticare che c'è stata molta richiesta ma la stessa è stata anche moltiplicata dal fatto che, esaurite le scorte del mercato, ogni singola richiesta veniva moltiplicata per 10: lo stesso prodotto veniva girato a tutti i protagonisti, anche se trovavano risposta al primo.

**Jean Pierre Pelliccia – Fluidra**

La crescita va pilotata, altrimenti si rischia in effetti di generare potenziali criticità per il nostro settore. Progettare, costruire e mantenere una piscina richiede professionalità,

“

I limiti per le nuove costruzioni: la mancanza di flessibilità della forza lavoro, la carenza di personale qualificato per le installazioni e soprattutto burocrazia e vincoli ai permessi per le piscine interrato

Marco Palmolungo - SCP



> Mario Cussino



“

C'è stato un aumento di richieste importante, ma non al punto da cambiare le regole di mercato

Mario Cussino – CPA

altrimenti chi ne usufruirà non sarà pienamente soddisfatto del suo investimento. Oggi, sia un privato che un'azienda del settore dell'hospitality, che desiderano una piscina, devono affrontare una burocrazia altamente scoraggiante. E qui un

intervento di tutta la filiera è fondamentale per semplificare senza “banalizzare” l'iter burocratico. Un'altra criticità potrebbe essere l'improvvisazione da parte di operatori senza adeguate esperienze e formazione nella costruzione e manutenzione della piscina. Anche in questo caso la filiera deve investire su un **ente formativo** in grado di fare crescere gli attuali operatori e quelli futuri. Altro aspetto non poco rilevante, **la sicurezza**. Gli impianti devono essere progettati e costruiti per **garantire le norme di sicurezza**. Infine, sono necessari operatori con un know how specifico per tenere il passo con le **nuove soluzioni tecnologiche**, messe sul mercato per **abbassare i consumi idrici e energetici**, e con i nuovi sistemi di domotica che

permettono di avere un impianto sempre connesso per una gestione remota. ~

“

Un intervento di tutta la filiera è fondamentale per semplificare e affrontare una burocrazia altamente scoraggiante

Jean Pierre Pelliccia – Fluidra



> Fuori terra, da semplici ed economiche a più lussuose