



Redazione di Construction

info@professioneacqua.it

INTERVISTA



LA STAGIONE DELLE PISCINE 2021

COME È INIZIATA, QUALI SONO LE ASPETTATIVE E COME CI SI STA PREPARANDO

Buone le previsioni per il settore privato, ancora fermo quello pubblico, con qualche segnale incoraggiante dal turismo

Continua il nostro viaggio tra i protagonisti del mercato delle piscine, per cercare di comprendere cosa ci si aspetta dalla stagione che è iniziata e quali saranno le strategie messe in cam-

po dalle aziende. Dopo aver intervistato Pool's, SCP, Fluidra e CPA nello scorso numero di Construction, abbiamo posto alcune domande alle aziende distributrici.

**ITALIAN
POOL**

WAITING FOR THE SUN

Ermanno Cavagnini

Direttore Commerciale
ecavagnini@italianpool.it



NEWPOOL
EUROPEAN SOLUTIONS & COMPONENTS

Gianluca Alberti

Business Manager
alberti.newco@gmail.com

MA.RI.POOL
PISCINE & WELLNESS

Fabio Lusenti

Responsabile Ufficio Tecnico
f.lusenti@maripool.it



Diego Fianza

Managing Director
diegofianza@polimpianti.it



Tiziano Soldati

Presidente
tiziano@orizzontebiusrl.it



| Piscina privata - Foto di PiscinaSi

QUALI SONO LE ASPETTATIVE DEL MERCATO PER LA STAGIONE CHE STA ARRIVANDO?

Ermanno Cavagnini – Italian Pool

La diffusione della pandemia a livello globale ha generato un impatto economico e sociale senza precedenti, che si è tradotto in uno shock vero e proprio, colpendo in simultanea il lato della domanda e il lato dell'offerta. Nel complesso tuttavia il nostro settore è risultato essere quasi immune, addirittura superando, seppur in misura leggera, le nostre aspettative. A causa del lockdown, infatti, nella trascorsa stagione abbiamo assistito ad un incremento della domanda, dovuta alla eventualità di dover trascorrere le vacanze al proprio domicilio, senza autorizzazione agli spostamenti. Credo che le aspettative per la prossima stagione confermeranno i risultati già ottenuti, probabilmente anche con una possibilità di crescita. E' invece andata diversamente, e me ne rammarico, per i settori dove purtroppo le chiusure si sono dimostrate catastrofiche, causando perdite di reddito e posti di lavoro. Confidiamo nel fatto che le parti sociali si impegnino a salvaguardare con effetti correttivi, fiscali e di ristoro i diretti interessati, in modo da superare e compensare gli squilibri economici.

Gianluca Alberti – Newpool

Per quanto riguarda il settore privato, dopo il lockdown, la stagione scorsa è esplosa con numeri che sono stati ben al di sopra delle aspettative. Anche in bassa stagione l'interesse si è manifestato con moltissime richieste di preventivi. Questo ha permesso ai nostri Clienti di finalizzare contratti e di fatto continuare a lavorare, garantendo continuità. L'anno è quindi decisamente partito bene e ci auguriamo che la ritrovata voglia di vivere gli spazi di casa consentano di mantenere questo trend anche nei mesi futuri. Purtroppo per il settore pubblico, l'incertezza che ancora avvolge il settore sportivo non fa ben sperare, a differenza del settore alberghiero che invece manifesta segnali di lenta ripresa.

Fabio Lusenti - Ma.Ri. Pool Srl

Crediamo che la stagione 2021 del mercato piscina in Italia sarà in linea con quanto visto nel 2020, con la possibilità non remota di un ulteriore incremento in termini di volumi. Siamo già vedendo i primi segnali ad inizio febbraio, che normalmente è ancora un mese "calmo"; molte richieste di offerte, di supporto tecnico e di ordini.



Diego Fidanza - Polimpianti

Confrontandoci con i vari interlocutori del mercato, dai fornitori ai clienti, pensiamo che nella prossima stagione ci troveremo nuovamente

di fronte a numeri in crescita. L'andamento positivo è sicuramente dovuto al potenziale fino ad ora ancora inespresso, basti pensare al confronto del numero di piscine tra l'Italia e la Francia, ma è certamente legato alla pandemia. La crescita deriverà esclusivamente dal settore residenziale, come per il 2020, dove le piscine fuori terra hanno visto numeri davvero importanti. Registriamo internamente anche una discreta crescita per gli accessori di uso e manutenzione piscina, quali pulitori e coperture isotermitiche.

Tiziano Soldati - Orizzonte Blu srl

Già dalle prime settimane del nuovo anno si vedono indicatori positivi. La piscina privata rimane sempre trainante, anche se arrivano ottimi segnali di risveglio dal comparto del turismo. Interessante notare come il mercato immobiliare delle grandi città sposti in maniera decisa le richieste di abitazioni dagli agglomerati urbani verso le periferie e le campagne, alla ricerca di spazi dove poter creare svago e benessere per le persone. La pandemia sarà presto debellata, ma sono sicuro che questo diventerà un processo di crescita continuo e consolidato nel tempo.

COME VI STATE PREPARANDO?

Ermanno Cavagnini - Italian Pool

Noi come Italian Pool ci stiamo preparando, nella maniera più corretta e soprattutto nel rispetto delle regole ministeriali, ad una stagione come quella trascorsa, considerando che, in questi momenti, le nuove tecnologie di comunicazione possono essere e sono di fatto entrate nella quotidianità di tutte le aziende. Tramite esse riusciamo a promuovere tutte quelle attività lavorative e necessarie alla crescita, quali Forza del Brand, Qualità, Caratteristiche Innovative, Gam-

ma di Prodotto, Immagini, Prezzi, e Servizi post Vendita.

Gianluca Alberti - Newpool

Stiamo lavorando a stretto contatto con clienti e fornitori per comprendere e soddisfare le aspettative del mercato. Il completamento della ristrutturazione della nostra nuova sede di Arcore e gli investimenti in termini di risorse umane garantiranno una miglior qualità del nostro lavoro, del nostro supporto logistico e di disponibilità dei materiali. A questo proposito, annuncio ufficialmente che a Tortona, da marzo, sarà operativo il nostro nuovo centro di assistenza per supportare fattivamente i nostri clienti nelle riparazioni dei prodotti tecnologici.



Fabio Lusenti - Ma.Ri. Pool Srl

Grazie alla collaborazione ed alle strette sinergie con i nostri fornitori principali, abbiamo già realizzato a fine 2020 la programmazione delle forniture

al fine di avere per inizio 2021 i magazzini di Brindisi e Castiglione pronti per le esigenze dei clienti. Sicuramente nel momento top della stagione, vale a dire aprile-maggio-giugno, ci sarà una forte richiesta sul mercato, con una probabile carenza di alcuni prodotti. La nostra strategia sarà di poter offrire alternative valide al fine di soddisfare le esigenze dei clienti.

Diego Fidanza - Polimpianti

Abbiamo cercato all'interno della nostra organizzazione le aree più critiche, intervenendo in modo da essere pronti alle numerose richieste dei nostri clienti. Siamo in continuo contatto con i nostri fornitori, al fine di garantire gli stock disponibili a magazzino anticipando di fatto le importazioni. Stiamo intervenendo anche sotto l'aspetto produttivo, con l'inserimento di nuove figure tecniche e siamo ormai pronti ad avviare il nuovo capannone, 1800 m² destinati alla produzione di coperture e relativi sistemi di avvolgimento.

Tiziano Soldati - Orizzonte Blu srl

Il nostro è un settore che sviluppa normalmente il 70% del proprio fatturato nell'arco temporale di 4 mesi. Questo risulta essere un grande vincolo operativo poiché, come dice un detto popolare, si compra l'ombrello quando sta già piovendo. Per questo è fondamentale un rapporto di partnership consolidato e duraturo con i propri fornitori, concordando con loro precisi e preventivi programmi d'acquisto.

IN CONSIDERAZIONE DELLA PARTICOLARE TIPOLOGIA DI MERCATO, DEGLI ATTORI PRESENTI E DELLA ECCEZIONALE SITUAZIONE CHE STIAMO VIVENDO A CAUSA DELLA PANDEMIA, QUALI SONO LE DIFFICOLTÀ CHE STATE INCONTRANDO?



Ermanno Cavagnini – Italian Pool

Ritengo utile sottolineare alcune difficoltà che riscontro e riscontrano tutte le aziende, come ad esempio la capacità di innovare nella ricerca di nuovi

bacini di clienti da servire, sviluppando nuovi prodotti per saper cogliere a pieno le opportunità della ripresa, anche oltre i confini nazionali, ai fini di una riduzione del rischio di concentrazione di mercato. La difficoltà coinvolge anche la necessità di adeguare il modello operativo alle nuove esigenze, attraverso, tra l'altro, lo sviluppo di nuove competenze con formazione o assunzioni mirate. Qui in Italian Pool, e penso in tutte le aziende, rimane un interrogativo: affrontare la ripresa rimanendo fedeli ai risultati consolidati o sfruttare la crisi per evolvere, abbracciando il cambiamento? Il settore della piscina non ha subito gravi danni per la Pandemia, ma occorrerà domandarsi cosa accadrà quando tutte le attività apriranno i battenti e saranno chiamate a fare i conti con il nuovo posizionamento sul mercato e la probabile necessità di rivedere l'organizzazione interna, con l'esigenza di far fronte ad una serie di impegni economici assunti in tempi e con prospettive molto diver-

se. Riuscirà il nostro settore a mantenere ed aumentare la domanda?

Fabio Lusenti - Ma.Ri. Pool Srl

Il problema principale che stiamo riscontrando è la difficoltà da parte dei grandi produttori di garantire un'adeguata fornitura di materiali rispetto all'evoluzione in corso del mercato piscina. Molto probabilmente vedremo la medesima situazione del 2020, vale a dire che in piena stagione la disponibilità di materiale sarà inferiore alla richiesta.



Gianluca Alberti – Newpool

L'ottimismo per la nuova stagione e la paura di trovarsi impreparati ha portato tutta la filiera ad anticipare e aumentare le previsioni di acquisto,

facendoci scontrare con difficoltà legate alla disponibilità della merce, alla stabilità dei prezzi delle materie prime e quelle produttive che, a causa delle misure restrittive, potrebbero subire dei rallentamenti. Inoltre, dobbiamo ricordare che le pratiche burocratiche sia per i clienti privati che per le aziende dell'hospitality, potrebbero rallentare o scoraggiare i loro investimenti, rendendo fondamentale lo sforzo di semplificazione dell'iter burocratico di approvazione della costruzione di una piscina.

Diego Fidanza - Polimpianti

Purtroppo la pandemia ha imposto un allontanamento delle persone tra loro e anche nella vita lavorativa si subiscono gli effetti. Non abbiamo ancora ripreso a pieno le visite ai nostri clienti sul mercato, ma siamo sempre al loro fianco sfruttando i canali media. Oggi più che mai, videochiamate, mail e utilizzo di social avvicinano le persone dandoci la possibilità di avere un contatto continuativo. La mancanza di eventi in presenza ci ha portato ad organizzare vari webinar focalizzati sui nostri prodotti di punta, per i quali registriamo un importante seguito e questo ci dà fiducia per la prossima stagione entrante. Quest'anno per la prima volta abbiamo realizzato

dei video professionali rivolti alla nostra clientela, da utilizzarsi come “troubleshooting” e per dare quei semplici, ma fondamentali consigli, volti ad una corretta installazione dei nostri prodotti.



Tiziano Soldati - Orizzonte Blu srl

La pandemia ha causato problemi e lungaggini in tutti i settori. Succede quindi che prodotti di normale rotazione e

utilizzo, per la sola mancanza di un semplice particolare, registrino assurdi ritardi di consegna. E' necessario allora essere camaleontici per risolvere e trovare soluzioni immediate. A questo comunque il nostro lavoro ci ha sempre abituati, fornendoci validi antidoti. Registriamo anche segnali di instabilità dovuti a fluttuazione di costi per le materie prime ed i trasporti. Sarà un problema che ci accompagnerà per tutta la stagione. Questo che è per noi, fortunatamente, un periodo di forti richieste, trova nella burocratizzazione continua ed esasperante il vero ostacolo, la vera zavorra alla nostra crescita. Normare la piscina come elemento d'arredo e non come entità astratta e di lusso, dovrebbe essere l'obiettivo di tutti per offrire un nuovo orizzonte al mercato ed agli operatori.

E QUALI I VOSTRI PUNTI DI FORZA?

Ermanno Cavagnini - Italian Pool

Molteplici sono i nostri punti di forza! Lo dimostra il fatto che siamo una realtà di persone oneste, trasparenti e sempre disponibili, in quanto il rispetto della dimensione umana è la componente fondamentale del mondo di Italian Pool. Offriamo prodotti di qualità e aspiriamo alla perfezione in tutti gli ambiti della nostra attività. Vantiamo un bagaglio di competenze ed esperienze, la puntualità nel decidere, nel progettare, nel produrre e nel rispondere alle esigenze del cliente. Siamo flessibili, aperti al cambiamento e al tempo stesso focalizzati su obiettivi ben precisi, con i quali raggiungere, a fianco della nostra

clientela, la perfetta sintonia e collaborazione. La caratteristica che ci ha sempre contraddistinti è la capacità unica nel coinvolgere ed emozionare.

Gianluca Alberti - Newpool

La nostra continua presenza e supporto rivolti al cliente, l'affidabilità dei nostri prodotti e flessibilità. La sede rinnovata, l'implementazione del servizio tecnico e la continua ricerca, formazione, sviluppo di prodotti e soluzioni che migliorino e qualificano il nostro lavoro e quello dei nostri clienti.

Fabio Lusenti - Ma.Ri. Pool Srl

I nostri principali valori sono l'attenzione al cliente ed alle sue esigenze, la prontezza nel risolvere rapidamente le problematiche che si possono creare e nel cercare di dare sempre una risposta e soluzioni alle richieste. In poche parole un'assistenza a 360°. Cercando di ottimizzare la presenza di materiali nei nostri magazzini, riteniamo di poter già risolvere la maggior parte delle problematiche che arriveranno in questa stagione 2021.

Diego Fidanza - Polimpianti

Polimpianti è una realtà a gestione familiare, diciamo che tutta Polimpianti è una grande famiglia allargata. Questo ci permette di intervenire rapidamente ad ogni livello, modificando la nostra organizzazione e quanto si rendesse necessario per rispondere tempestivamente a nuove richieste di mercato. Trattiamo e distribuiamo i migliori marchi, solo ad esempio: Dolphin by Maytronics fin dal lontano 1982, Seamaid, CCEI, Aqualeader, ecc. Vantiamo una completa gamma di coperture di nostra produzione, dalla piscina residenziale all'impianto natatorio o parco acquatico... Utilizziamo i migliori materiali disponibili sul mercato, grazie ad un'attenta ricerca frequentando le più importanti fiere di settore. La copertura su misura è il nostro standard, TAILOR-MADE!

Tiziano Soldati - Orizzonte Blu srl

La nostra è una piccola organizzazione presente da soli 4 anni sul mercato. Portiamo con noi comunque esperienze di lungo corso sviluppate in questo settore. Siamo strutturati per essere agili e reattivi nel fornire risposte e nelle scelte da affrontare. Offriamo prodotti di qualità e consolidati sul mercato, unitamente ad un servizio competente, valido e puntuale. ■