

Incontriamo oggi David Doni, che dal novembre scorso ricopre il ruolo di Sales Manager Italia all'interno di Renolit

Buongiorno David, prima di parlare di lavoro e di piscine, raccontaci qualcosa di te come persona: chi è David Doni, qual è il tuo background e come sei approdato al settore delle piscine?

Ho sempre avuto un debole per la scrittura e la lettura ed una volta terminate le scuole superiori è stato facile per me scegliere il corso di laurea in Media e Giornalismo, presso la facoltà di Scienze Politiche a Firenze. Mi è sempre interessato il modo in cui la realtà viene raccontata, in particolare i processi tramite i quali tentiamo di comprendere il mondo che ci circonda. Il calcio era

la mia passione e durante gli anni di studio ho avuto la possibilità di allenare in una scuola calcio, un'esperienza umana molto importante, che mi ha permesso di sviluppare l'empatia, lo spirito di gruppo e l'ascolto. Negli anni ho continuato a formarmi in ambito marketing e vendita, mantenendo centrale il desiderio di comprendere le persone con la volontà di creare relazioni di valore. Ho avuto varie esperienze professionali, tra cui Buffetti ed Alleanza Assicurazioni, ramo investimenti. Poi nel 2010 è arrivata la proposta di lavoro di Fluidra, allora Astralpool, e da lì la mia vita è cambiata: 9 anni come funzionario commerciale e 3 anni come *sellout specialist* nel dipartimento marketing di Fluidra, poi in Brenntag come account manager Italia e da novembre 2023 in Renolit, nel ruolo di sales manager Italia.

Fluidra, Brenntag e ora Renolit. Operi da quasi 15 anni nelle piscine e sempre all'interno di multinazionali. Come vedi il settore oggi, dopo tutto quello che è accaduto dal 2020 in poi?

Il mondo della piscina pre-Covid era in piena salute, con tassi di crescita costanti, ma dal 2020 ha vissuto un impulso enorme. Nel settore privato si è sdoganata la percezione della piscina per "pochi", con sempre più famiglie interessate a realizzarne una: la ricerca di un miglior equilibrio casa/lavoro, l'esigenza di dare il giusto spazio al benessere psicofisico, una maggiore attenzione al riposo ed al divertimento sono tutti fattori che hanno trasformato il nostro settore da nicchia di mercato a fenomeno sociale. L'Italia ha ampi margini di crescita per la costruzione di nuove piscine e la casa continua a rimanere il bene rifugio per eccellenza.

Le strutture ricettive stanno tornando ad investire sui servizi da dedicare ad una clientela sempre più esigente, per la quale la piscina e l'area benessere ricoprono un ruolo fondamentale, mentre il mondo delle piscine pubbliche è quello che ha subito maggiori ripercussioni negli ultimi anni. Il nostro augurio è che vengano trovate soluzioni a sostegno di questa categoria.

Considerato il quadro generale siamo ottimisti, tuttavia l'instabilità mondiale ed una generale incertezza economica ci obbligano a rimanere molto vigili. Altro



aspetto che mi sento di sottolineare è il fenomeno della *iperinformazione* da parte dell'utente finale, che grazie ad internet ha accesso a qualsiasi tipo di informazione in tema di realizzazione, manutenzione e ristrutturazione della piscina, con particolare attenzione all'estetica, al trattamento dell'acqua, alla sicurezza e al risparmio energetico ed idrico.

Tutti questi aspetti lanciano una sfida all'intero settore, perché mette tutti noi operatori nella condizione di dover comunicare le proprie soluzioni ed i propri prodotti con qualità, etica e professionalità.

Veniamo ad oggi: da novembre fai parte del team Renolit, uno dei principali e rinomati player del settore. Raccontaci chi è Renolit, in quali settori opera e che peso hanno i mercati europeo e italiano per questo gruppo industriale

RENOLIT è stata fondata il 4 maggio 1946 a Worms, in Germania, e negli anni si è evoluta da piccola azienda familiare ad attore globale: oggi Renolit conta circa 5.000 dipendenti in oltre 30 sedi in tutto il mondo che si occupano di ideare, sviluppare, produrre e distribuire pellicole e prodotti plastici di alta qualità per i principali settori industriali come quello automobilistico, medico e farmaceutico, degli edifici privati, pubblici ed industriali, nautica, pubblicità, imballaggio, cartotecnica, camping, gazebo e, ovviamente, piscine.

Fin dalla sua nascita, l'azienda ha fatto propri alcuni valori fondamentali: affidabilità, partnership, apertura al mondo, alta qualità e potere dell'innovazione. Tutti questi valori si concretizzano nel progetto **ONE RENOLIT 2025**.

Oggi la sfida più grande è quella di continuare a crescere inserendo la sostenibilità al centro di ogni decisione aziendale: da alcuni anni Renolit sta sviluppando iniziative e processi per garantire un'economia circolare, promuovere un'innovazione sostenibile, preservare le risorse, ridurre le emissioni dannose per il clima ed evitare che la plastica finisca nell'ambiente. Raccogliendo il frutto di questo lavoro, il 4 gennaio 2024 Il Gruppo RENOLIT è stato premiato con la medaglia d'argento nella valutazione di Sostenibilità EcoVadis.

L'Italia, oltre ad essere uno dei Paesi con i maggiori volumi di distribuzione nel mercato della piscina, è altrettanto importante per le soluzioni dedicate a Interior (interni, mobili, porte e caravan), Exterior (infissi, porte, garage, recinzioni) e Roof e Water Care (impermeabilizzazione e genio civile): abbiamo tre siti produttivi, a Milano, Roma e Torino, mentre gli Uffici e la Renolit Academy sono a Padova.

Concludiamo con il futuro: qual è il tuo ruolo in Renolit e quali sono i tuoi programmi a breve e medio termine?

Nell'ottobre 2023 mi è stato proposto di prendere il testimone di Giorgio Ferrario, uno dei professionisti più stimati nel mercato italiano che ha dato un importante contributo ai successi di Renolit: sfida che ho accettato con grandi motivazioni. Il mio compito è quello di mantenere i rapporti commerciali con i distributori, monitorare l'andamento del mercato Italia in termini di volumi e market share, oltre ad avere un rapporto diretto con costruttori ed installatori fidelizzati al brand Renolit. Altro aspetto fondamentale del mio ruolo è coordinare il team che compone la Business Unit Pool di Renolit Italia: Ilaria Ruggiero, Monica Guarnieri, Claudia Zirbi, Gilbert Cerbara e Samuele Petrini, professionisti che porterebbero al successo qualsiasi manager.

Il nostro compito è garantire a distributori, installatori, architetti, progettisti e clienti finali la migliore esperienza possibile in fatto di consulenza, assistenza e formazione tecnica: nonostante siamo in piena stagione, stiamo già lavorando ad alcuni progetti di marketing, digitalizzazione e formazione che partiranno nei prossimi 12 mesi, con l'obiettivo di essere ancora più vicini ai nostri clienti, rispondere tempestivamente ad un mercato in veloce evoluzione e creare nuove opportunità di business a tutta la filiera.

Insieme alle persone, il cuore pulsante del successo di Renolit sono i prodotti: la nuova collezione per piscina Alive ed il rivestimento per pavimentazioni Decking Solid, entrambi presentati al Piscina & Wellness di Barcellona ed al Forum Piscine di Bologna, dimostrano che Renolit ha tutta l'intenzione di continuare a tracciare la rotta in fatto di soluzioni innovative, dall'alto tasso tecnologico e dal design distintivo. Negli ultimi dieci anni le collezioni Touch e Vogue hanno rivoluzionato l'idea di rivestimento PVC in piscina e la collezione Relief ha cambiato le regole del gioco per l'antiscivolo: il mio compito, il nostro compito, sarà lavorare duramente per essere all'altezza delle ambizioni aziendali e delle aspettative del mercato. ■

