

MCE: intervista a Stefano Guantieri, direttore generale Vortice

5 Aprile 2018 Scritto da [Daniele Preda](#)



MCE 2018, intervistiamo **Stefano Guantieri**, direttore generale di **Vortice**, che tratteggia lo sviluppo del business attuale e le strategie di domani.

Il 2017 si è chiuso molto positivamente per l'intero Gruppo, con **una crescita superiore all'8%**. Un momento particolarmente florido anche per Loran che, nel segmento del trattamento dell'aria industriale registra una **crescita superiore al 15%**.

Analizzando le categorie di prodotto più di successo, Guantieri esprime soddisfazione per tutto il mondo di prodotti Vortice destinati al **recupero del calore e alla fascia di dispositivi cosiddetti "energy saving"**, **il tutto unitamente al settore commerciale / terziario**.

Proprio l'attenzione al risparmio di energia è un argomento che **permea tutta la gamma di prodotti e servizi, seguendo un trend sempre più forte e sostenuto dalla domanda di mercato**. Efficienza, consumi ridotti, rumore contenuto sono i punti cardine dello sviluppo industriale del Gruppo, ma anche le richieste specifiche del pubblico, dei progettisti e dei professionisti di settore. L'attenzione e una maggiore sensibilità si possono ritrovare anche sul mercato nostrano; merito, in parte, delle normative sempre più stringenti.

Per continuare a crescere e a innovare, Vortice opera seguendo due assi fondamentali. **Il primo riguarda il supporto diretto ai progettisti**, soprattutto per quanto riguarda le tematiche e i dispositivi per il recupero del calore. L'attenzione è puntata anche sugli aspetti normativi e sulle certificazioni energetiche degli edifici.

Il secondo componente basilare nella strategia del brand è la formazione. Sono organizzati corsi in sede ma anche sul campo; **circa 70 seminari all'anno** che hanno come protagonisti tutti gli attori della filiera, dai grossisti agli installatori, dagli ingegneri ai periti. La presenza continua sul territorio consente di **formare migliaia di figure professionali ogni anno**, offrendo inoltre corsi per i partner commerciali e visitando direttamente i grossisti, per approfondimenti mirati.



Tutte le attività sono svolte di concerto con le associazioni di categoria e mettono a disposizione dei partecipanti specifici crediti formativi professionali.

Ma, nella visione di Vortice, l'attenzione per i partner passa anche da momenti di **condivisione** e networking. L'azienda, **sponsor dell'Udinese Calcio**, coinvolge i partner con partecipazioni e abbonamenti alle partite della squadra.

Come sottolinea Guantieri, non mancano particolari programmi di supporto degli affiliati, attraverso specifici incentivi, programmi di fidelizzazione e supporto per le attività di sell out.

- Quali sono i Vostri focus e le strategie per il 2018?

La presenza di Vortice sul territorio e alle fiere internazionali del settore è "**scontata**", l'azienda innova il settore costantemente e questo rimane l'aspetto cardine delle strategie di domani. Proprio a MCE, allo stand sono intervenuti numerosi partecipanti, segno della capacità di attrarre propria del brand ma anche della crescita generalizzata di tutto il settore della ventilazione e del trattamento dell'aria.

In fiera sono state mostrate tre nuove gamme di apparecchi, **la serie di jet fans VORT JET, le casse ventilanti VORT QBK HE e le unità di ventilazione con recupero calore VORT NRG EVO**. Molto importanti anche i sistemi di ventilazione non centralizzati **VORT HRW 60 HP e VORT VDH 60 HP**.



- Quale segmento reputate maggiormente strategico in ottica di sviluppo del business?

Guantieri sottolinea come la richiesta di prodotti passi necessariamente dalle possibilità di **integrazione offerte dal portfolio**. Ciò vale sia a livello industriale ma anche, e sempre di più, per gli ambienti residenziali. **Il pubblico si aspetta una casa veramente intelligente, controllata e gestita da centraline smart.**

Tutto ciò che è attinente ai protocolli dell'IoT è sempre più "gettonato". In questo senso, l'azienda lavora già da anni per abilitare una vera intercomunicazione tra device, *anche se agli albori, nel 2013, i primi prodotti "pionieristici" registrarono un'accoglienza tiepida.*

Non è così oggi, dove integrazione e gestione semplificata sono di cruciale importanza. Grazie a un know-how sviluppato negli anni passati, Vortice è oggi pronta per divenire protagonista di questo segmento.

- Quali sfide si andranno a delineare per i prossimi anni?

Sicuramente gli aspetti legati al "Service", non in senso stretto, **ma in riferimento a tutto quello che riguarda l'attività di informazione che deve essere trasmessa all'utente finale**. Ciò è particolarmente vero in Italia, sottolinea Guantieri, *dove il tempo di recepimento è piuttosto lungo.*

Per accelerare la comprensione di tematiche sempre più complesse e, al tempo stesso indispensabili, **l'azienda farà sempre più ricorso alle piattaforme di comunicazione social, alla stampa e ai media. La comunicazione social diventa prioritaria, sospinta da campagne mirate e piani di lungo termine.**

Tagged under: [intervista](#) [ventilazione](#) [comfort](#) [recuperatore](#) [calore](#)

[MCE 2018/Interviste MCE 2018](#)