

# Cancelli automatici, come cambia la distribuzione: da Came Più a Integra Group

*a colloquio con Maurizio Giannangelo, co.founder e responsabile commerciale di Came Più  
a cura della Redazione*

## **Ci racconti la storia dell'azienda fino ad oggi**

Came Più nasce nel 1996 operando prevalentemente nel settore dell'automazione per cancelli in qualità di Concessionario Came, azienda con la quale, come si evince anche dal nostro attuale nome, collabora ormai da oltre 20 anni. Nel corso di questi anni, la necessità di soddisfare al meglio le richieste dei nostri clienti ci ha portati a sviluppare un'offerta sempre più ampia, entrando anche in settori contigui come la sicurezza, il tvcc, il condizionamento e, non ultimo, la home automation. Dal 2010, con la riorganizzazione della compagine sociale, i tre soci - Domenico Castaldo responsabile tecnico, Massimo Nogara responsabile amministrativo, Maurizio Giannangelo responsabile commerciale - hanno dato inizio ad un nuovo modello di business che dal prossimo anno apporterà notevoli cambiamenti (vedi [www.camepiu.com](http://www.camepiu.com))

## **Quali sono i motivi dell'evoluzione in Integra Group e quali sono i progetti?**

Da quando opero in questo settore, ho sentito dire molte volte che il mercato dell'automazione per cancelli era saturo. Personalmente, penso invece che sia semplicemente cambiato, che si sia evoluto in funzione delle richieste dei clienti. Integra Group nasce proprio da questa consapevolezza. Molti altri operatori della distribuzione specializzata hanno focalizzato i loro sforzi in mercati probabilmente più recettivi ma, di certo, altamente competitivi sotto il profilo distributivo tralasciando o, in molti casi, abbandonando completamente il mercato del gate. Integra Group ha invece ampliato notevolmente la propria offerta, stringendo accordi con i più prestigiosi brand



del comparto automazione, selezionando le specificità che altri fornitori potevano offrire e, non ultimo, introducendo una linea di articoli a marchio Integra che è in continua evoluzione.

## **Quali sono i vostri partner di riferimento?**

Came fa parte in modo indissolubile della nostra storia e, di conseguenza, continuerà ad essere uno dei nostri partner anche per il futuro. Da due anni rappresentiamo in esclusiva Roger Technology, con cui abbiamo sviluppato un sistema distributivo altamente specializzato, in considerazione dell'elevato contenuto tecnologico che questo produttore riesce offrire. Dall'inizio anno, l'ingresso di brand come Faac e Genius ci ha permesso di consolidare la nostra leadership nella distribuzione specializzata. Sicuramente, nel secondo semestre di quest'anno ci sarà qualche altra novità ma di questo parleremo più avanti.

## **Qual è la vostra visione dei mercati dell'automazione, della domotica e della sicurezza?**

Crediamo che sia ormai diventato difficile avere una panoramica oggettiva e approfondita per ognuno di questi

mercati. Gli ultimi anni ci hanno dimostrato che gli scenari evolvono rapidamente e siamo convinti che si debbano fare delle scelte, ritenendo che non si possa essere “bravi” allo stesso modo in tutto. Per questo motivo, oggi rivolgiamo gli investimenti più importanti al capitale umano ed al miglioramento dei nostri servizi. Operiamo in tutti questi segmenti riservando, ovviamente, un occhio di riguardo al comparto gate ma siamo comunque attenti nel cogliere le nuove opportunità anche in segmenti diversi.

### **Come sta evolvendo il ruolo del distributore in uno scenario di continui cambiamenti? In che modo Integra si muoverà nel futuro?**

E' sotto gli occhi di tutti che è il trade stesso ad essere cambiato. Sta crescendo sempre più la richiesta spontanea da parte dell'utilizzatore finale e, di conseguenza, negli ultimi anni sono saltate alcune “regole” tradizionali. Oggi dobbiamo relazionarci con internet, la grande distribuzione organizzata e con dinamiche mutevoli dettate dai fornitori stessi. Sembra paradossale in questo momento, ma riteniamo che il nostro compito sia quello di aiutare il nostro cliente a fare delle scelte e ad avere la sicurezza di non essere lasciato solo, ritornando, per molti aspetti, ai “vecchi” modelli di relazione. Non possiamo credere che una app o una mail siano sufficienti a sostituire una stretta di mano né, tanto meno, che strutture distributive generaliste possano soddisfare le esigenze del cliente. Ci sono prodotti che non necessitano di servizi post-vendita, ma ci sono invece prodotti che richiedono l'apporto di persone qualificate. Nel tempo, il ruolo del Distributore si potrà semplicemente differenziare con un suffisso: Specialista o Generalista. La scelta dell'uno o dell'altro dipenderà solo da quale indirizzo si vuole seguire, momento per momento.

### **Parliamo del grande interesse del meeting del 25 maggio dei Dealer di Roger Technology con i vostri clienti installatori? Quali sono stati i contenuti?**

Questa è la dimostrazione di quanto detto fino ad ora. Il 25 maggio abbiamo incontrato 250 installatori di automazioni



per cancelli per parlare con loro della nuova norma 12453:2017 e dei nuovi obblighi quotidiani che, dopo l'avvento della nuova legge 106/2017, sono imposti a chi installa anche una semplice automazione. In collaborazione con il nostro Partner Roger Technology, nella persona del Direttore Commerciale Roberto Dal Bianco (vedi [www.rogertechnology.com](http://www.rogertechnology.com)), unitamente alla nostra rete di Dealer, abbiamo fatto chiarezza sui contenuti della nuova norma e quali siano le soluzioni che, nello specifico, la tecnologia “Brushless” può offrire loro.

Colgo l'occasione per ringraziare Alessandro Setten che è stato il formatore di questa giornata (vedi [www.normecancelli.com](http://www.normecancelli.com)) che ha saputo rendere comprensibile ai molti un argomento così ostico e, a tratti, quasi noioso.

Abbiamo riscontrato un interesse altissimo e per questo motivo siamo convinti che il percorso intrapreso sia quello corretto. I numeri sono positivi e ci spingeranno nel 2019 ad aprire nuove unità locali, a ricercare nuovi collaboratori e a migliorare la nostra proposta verso il mercato. Mi permetto in chiusura di esprimere al nostro staff il ringraziamento più sentito. Abbiamo vissuto e condiviso insieme a loro scelte a volte anche difficili ma, visto il bassissimo turnover che ci caratterizza, credo che alla fine il vero successo sia stato fare impresa insieme.