



Relazione del Presidente Guido Faré

Buongiorno a tutti e, anche da parte mia, benvenuti all'Assemblea Unicmi 2019.

Grazie ai Soci intervenuti, ai graditissimi Ospiti, alla Stampa.

Prima di iniziare la mia relazione vorrei condividere con voi un articolo dello Statuto Unicmi, articolo ereditato dagli Statuti Uncsaal e Acai e quantomai attuale e perfettamente coincidente con quello che Unicmi ha svolto quest'anno e con il programma per il prossimo biennio che sto per proporre alle vostra approvazione.

Si tratta **dell'articolo 2:**

a. L'Unione ha lo scopo di rappresentare gli interessi dei comparti industriali italiani dell'involucro edilizio e delle costruzioni metalliche presso tutti gli interlocutori istituzionali e di promuoverne i prodotti sul mercato.

b. Condizione essenziale e impegno dell'Unione è l'aggiornamento e il miglioramento costante del livello tecnologico e qualitativo delle produzioni del settore, attraverso l'assistenza e l'informazione ai propri Soci e al mercato, finalizzata all'implementazione permanente della qualità dei prodotti e alla loro conoscenza ed affermazione sul mercato.

Quanto mai attuale, direi.

Vediamo insieme perché.

Il 17 dicembre dell'anno scorso, in qualità di Vicepresidente Vicario e ai sensi del nostro Statuto, assunsi la Presidenza Unicmi.

Ricordo ancora le parole con le quali mi presentai ai Soci:

Ricevo da Riccardo Casini un'Associazione in campo su numerosi progetti e con l'aiuto di tutti, dal Comitato di Presidenza al Consiglio Direttivo, dai Soci di tutte le Divisioni alla Direzione e allo Staff, continueremo con il massimo impegno il lavoro necessario per realizzare gli obiettivi che ci siamo proposti. Assumo la Presidenza non solo per dettami statutari e spirito di servizio, ma



Relazione del Presidente Guido Faré

anche con tanta stima e tanto affetto per un'Associazione che conosco -da dentro e da fuori- da oltre 20 anni.

Responsabilità, stima e affetto sono dunque state le motivazioni che mi avevano indotto ad accettare l'incarico. Ora, a quasi un anno di distanza, cercherò di spiegarvi quali sono state, invece, le motivazioni che mi hanno condotto alla scelta di candidarmi alla Presidenza Unicmi per il prossimo biennio.

Motivazioni più razionali e che vanno aldilà dell'immenso affetto che nutro per questa Associazione.

Questi mesi trascorsi da Presidente mi hanno consentito, ancora di più rispetto a quando ero Vicepresidente, di toccare con mano quotidianamente l'attività condotta dall'associazione sui vari fronti in cui è impegnata per difendere gli interessi dei propri Soci.

Attività che ho voluto sintetizzare nel titolo di questa Assemblea: **Formazione, Qualificazione, Integrazione.**

Giorni fa un nostro Socio storico, Membro del Consiglio Direttivo, Sabatino Faraone (che ringrazio), ci ha inviato una sua riflessione su quanto sia cambiato il mercato in questi ultimi 10 anni e sulla difficoltà che questi cambiamenti (pensiamo soltanto, riguardo ai costruttori di serramenti, alla rivoluzione avvenuta, ovvero un mercato che prima era prevalentemente quello mediato dalle imprese edili e che ora, invece, vede il consumatore finale come protagonista prevalente) hanno provocato sulla nostra filiera industriale. Conseguenze apparentemente drammatiche se ci fermassimo a rilevare esclusivamente il dato delle Aziende che hanno chiuso negli ultimi 5 anni.

Ma cosa ha fatto Unicmi di fronte a questo cambiamento?

Già a partire da 10 anni fa il nostro Ufficio Studi, grazie a ricerche di mercato specifiche e a periodiche rilevazioni statistiche che hanno coinvolto parecchi Soci, unitamente ai consueti dati oggettivi ricavati da Istat e da Ance, aveva individuato i grandi cambiamenti che il nostro settore avrebbe attraversato, passando da un mercato mediato dalle imprese edili ad uno dove il



Relazione del Presidente Guido Faré

consumatore finale diventa l'interlocutore diretto. Con tutte le conseguenze del caso. In questa direzione, Unicmi, con il contributo economico di parte del nostro settore industriale (sistemisti, accessoristi, produttori di componenti per l'isolamento e la tenuta) ha dato vita a parecchie iniziative volte proprio nella direzione di fornire al serramentista gli strumenti competitivi per riuscire a far mercato con il cliente finale. Penso a In Fissa per (che ha raggiunto più di un milione di potenziali acquirenti di serramenti) ma penso soprattutto al Progetto Marchio Posa Qualità che ha richiesto un lungo e faticoso lavoro di coinvolgimento di tutte le Associazioni rappresentative dell'intera filiera italiana del serramento e un lunghissimo road show che ha battuto in lungo e in largo tutta Italia raggiungendo migliaia di serramentisti. Questo lavoro, come vedremo in dettaglio nella relazione di Gimelli, si sta ora concretizzando e sta dando i primi frutti per poi decollare compiutamente nel 2020 con una campagna di comunicazione mirata. Insieme a questo, Unicmi ha costantemente proseguito l'enorme lavoro di trasmissione di informazioni (attraverso i documenti tecnici) e il serrato pacchetto formativo che sta coinvolgendo centinaia di realtà. In contemporanea, quasi tutti i sistemisti stanno ormai selezionando nuclei più ristretti di clienti investendo sulla loro crescita e sulla loro competitività commerciale. Tutti questi sono processi che richiedono tempo e hanno l'obiettivo comune della crescita dei costruttori di serramenti. Ma tutto ciò non può fermare un fenomeno irreversibile: la diminuzione costante degli operatori. Questo trend sta avvicinando il nostro Paese agli scenari che già da decenni caratterizzano i mercati esteri. La selezione, purtroppo, però non ha riguardato soltanto quegli operatori improvvisati e marginali che tanto spazio hanno goduto negli anni passati, bensì ha anche mietuto vittime fra costruttori di serramenti professionali ma sorpresi o non abituati a lavorare nel mercato del recupero.

Fornire strumenti efficaci per rendere più competitive le Aziende dunque.

Scendiamo nello specifico, senza dare numeri (qualcuno ve lo darà Gimelli).

Formazione: in questi anni Unicmi ha svolto centinaia di corsi su decine di argomenti (non solo strettamente tecnici) ponendosi, per quanto riguarda i comparti dell'involucro edilizio e delle costruzioni metalliche, come referente



Relazione del Presidente Guido Faré

formatore di altissimo livello non solo per i propri Soci ma per centinaia di progettisti, di dipendenti di Enti Pubblici o di concessionari.

Nessuna Azienda, da quella grande e strutturata alla PMI può pensare di poter crescere e di essere competitiva senza investire costantemente in formazione qualificata per il proprio personale.

Nessuna Associazione può pensare di eludere questo compito fondamentale.

Unicmi è servita e continua a servire anche per questo.

Peraltro, credo sia doveroso sottolineare come la formazione sia, per Unicmi, lo sbocco naturale per valorizzare e trasmettere tutta l'attività di presidio tecnico e normativo che svolge, in Italia e nell'Unione Europea.

Qualificazione: è il secondo passaggio logico del ragionamento appena fatto. Sono una Azienda, lavoro bene, faccio un buon prodotto, investo in formazione e in aggiornamento costante per il mio personale. E come faccio a distinguermi sul mercato? Basta un efficace investimento in comunicazione? Serve, senza dubbio. Basta rafforzare l'incisività del marketing? Ovviamente utile. Ma è necessario anche mettere a frutto in modo oggettivo tutto il know-how e tutta la professionalità che posseggo.

Ma come?

Con un Marchio di Qualità serio, rigoroso, verificato, garantito per la terzietà e per il riconoscimento e la promozione di tutte le associazioni di settore.

E il Marchio Posa Qualità Serramenti è tutto questo e sta iniziando a distinguere i migliori costruttori italiani di serramenti di tutti i materiali, offrendo, finalmente, ai consumatori italiani uno strumento tangibile per distinguere le migliori aziende con una garanzia assicurativa post vendita sul prodotto installato fino a 10 anni.

Ovvero, nei prossimi mesi il Marchio Posa Qualità Serramenti comunicherà a un milione di consumatori italiani che possono contare su una mappa ricca e ben distribuita di costruttori italiani di serramenti che qualificano il loro lavoro con un Marchio e garantiscono il loro lavoro con una polizza assicurativa.



Relazione del Presidente Guido Faré

Una piccola rivoluzione, consentitemelo.

Una piccola rivoluzione che non sarebbe potuta avvenire senza Unicmi che lo ha immaginato ma soprattutto che non sarebbe potuta accadere senza il terzo fattore.

L'integrazione. Integrazione strategica di tutte le Associazioni rappresentative delle migliori realtà industriali e artigianali italiane della filiera dei serramenti che vale 4,1 miliardi di euro.

Ci torneremo su questo valore dell'integrazione associativa.

Ma prima vorrei spendere qualche parola **sull'integrazione dentro Unicmi**. All'inizio questo progetto di unire due Associazioni storiche come Uncsaal e Acai poteva apparire velleitario se non folle. Che c'entravano le barriere con le finestre e le carpenterie con le maniglie? Poi, aldilà degli intenti, ci siamo accorti quanto le logiche che hanno portato ad un Marchio di qualità sulla Posa dei Serramenti siano efficaci anche per le barriere che hanno sì un tipo di "cliente" ben diverso, ovviamente, ma la stessa necessità di qualificare il prodotto. Unicmi ha sviluppato integrazione perché è diventata casa comune vera di realtà prima distinte attraverso il valore aggiunto che un'Associazione efficiente ed efficace può dare: uno spazio comune di dibattito, di interazione, di mercato, di collaborazione. Ma soprattutto uno spazio comune di formazione trasversale: abbiamo infatti verificato come i nostri Corsi non siano frequentati verticalmente dagli addetti ai lavori di un settore specifico, bensì registrino la partecipazione orizzontale di risorse umane di diversi settori (facciate, carpenterie, barriere...)

In ultimo non è da sottovalutare come Unicmi abbia sviluppato una solida integrazione fra i diversi soggetti di una filiera industriale complessa com'è quella italiana dei serramenti metallici. Una filiera che vede, come sappiamo bene, diversi attori ma che trova, in Unicmi, aldilà dei rapporti commerciali e della sana concorrenza sul mercato, il catalizzatore di strategie condivise per il bene di tutti. In Fissa per e il Marchio sono gli ultimi esempi virtuosi dell'integrazione fra tutte le componenti. Progetti che senza l'apporto di una singola componente della filiera non avrebbero avuto possibilità di sviluppo,



Relazione del Presidente Guido Faré

invece, grazie al senso, allo scopo fondativo di Unicmi hanno trovato un terreno fertile, uno staff preparato ed efficiente in grado di metterli in pratica, Soci coraggiosi e lungimiranti.

Integrazione interassociativa, dicevo prima.

Ritorno ancora al Marchio Posa. Anfit, CNA, Confartigianato Imprese, Consorzio LegnoLegno, EdilegnoArredo, PVC Forum Italia sono stati i nostri partner che fin dall'inizio hanno sostenuto il Marchio.

Ma non solo. Grazie all'impegno del Socio Predari Assovetro è diventata Partner del Marchio. E con i Soci Ponzio e Metra abbiamo aperto il ragionamento anche con Aital-Qualital, con l'intento di portare il nostro Marchio ad essere anche una grande vetrina dei diversi aspetti della qualità dei nostri prodotti.

Facendo il Presidente in questi mesi ho toccato con mano quanto ormai sia attiva nei fatti la collaborazione fra le Associazioni.

Con FederlegnoArredo in primis. Con la quale le collaborazioni e le interazioni sono ormai quotidiane e procedono verso una massima integrazione possibile delle attività a favore dei rispettivi Soci. Ma anche con Anfit, con LegnoLegno e con tutte le altre Associazioni della filiera.

Integrazione interassociativa nel concreto, penso, per esempio, alla questione "sconto in fattura" sulla quale poi Gimelli vi aggiornerà. A partire da giugno questo tema ha coinvolto tutte le Associazioni che, attraverso un dialogo quotidiano, hanno agito in maniera sinergica per rappresentare alle Istituzioni -siano esse Governo, Parlamento o Agenzia delle Entrate- le perplessità e i dubbi attorno a questo argomento.

Argomento che non è mai stato affrontato in termini "ideologici" da Unicmi, bensì molto pragmatici come gli 11 quesiti posti all'Agenzia delle Entrate. Quesiti, lasciatemelo dire, tanto di sostanza che ad oltre un mese dalla loro trasmissione non hanno ancora ricevuto risposte. Immaginiamo perché il tema fosse particolarmente "nuovo" e scivoloso da meritare una accuratezza e una ponderatezza particolare. Noi quelle risposte le attenderemo con pazienza e



Relazione del Presidente Guido Faré

non appena le riceveremo ve le comunicheremo, assolvendo ad un compito che ritengo primario per una Associazione, ovvero pretendere regole chiare sul mercato.

Dicevo di un approccio non ideologico perché credo che affrontare le questioni, anche quelle più spinose, con pregiudiziali sia sbagliato e non utile. Per esempio, studiando per bene la questione ci siamo accorti che non tanto lo sconto in fattura così com'è stato pensato, ma la finora poco utilizzata cessione del credito meritassero un approfondimento e l'avvio di un progetto che si svilupperà nei prossimi mesi. Non vi anticipo di più ma credo potrà essere utile per tutti i Soci impegnati nel settore dei serramenti.

Come dicevo, Gimelli vi aggiornerà sullo stato dell'arte dello sconto in fattura e in generale su quelle detrazioni. Io mi limito a dire che il mercato dei serramenti nel 2020 probabilmente conterà per il tredicesimo anno consecutivo di bonus dedicati. Di certo un elemento anticiclico che ha supportato un mercato delle costruzioni sempre più contratto, di certo i serramenti sono stati il prodotto che più ha dato al risparmio energetico italiano. Ma se le detrazioni per il 2020 conterranno elementi forvianti (penso ai famigerati decreti applicativi che da oltre 18 mesi, anche grazie al nostro contributo, non sono usciti dai cassetti di Enea e Mise) per il mercato e per il consumatore, come l'inserimento di prezzi massimi al metro quadrato (e non invece l'inserimento di elementi determinanti per la qualità e il risultato come la valorizzazione della posa in opera), beh, allora quasi mi augurerei la fine delle detrazioni e un mercato esclusivamente affidato alla competizione sulla qualità.

Questa è la fotografia, in estrema sintesi, dell'Associazione oggi.

Ma sulle tre parole chiave che caratterizzano questa Assemblea vorrei spendere ancora qualche parola, guardando al futuro e agli impegni che Unicmi si prende per il prossimo biennio.

Però, prima, credo sia giusto richiamare l'attenzione di tutti i Soci su un punto. Unicmi è riuscita a svolgere tutto quello che vi ho raccontato e si appresta a svolgere ciò che vi racconterò con enorme incisività ma anche, lasciatemelo



Relazione del Presidente Guido Faré

dire, con tanta fatica e grazie al fatto che è riuscita a massimizzare al centesimo le proprie risorse finanziarie (quote e servizi offerti ai Soci e al mercato). Per il futuro, e allo scopo di mettere l'Associazione in condizione di poter continuare a svolgere tutta l'attività, faccio un appello a tutti i Soci: pagare le quote con le scadenze prefissate (e so che tutti i presenti lo fanno già e li ringrazio) e investire sui servizi dell'Associazione: siano essi corsi di formazione, progetti come In fissa per o i coupon per lo sviluppo di progetti verticali. Conto su tutti voi.

E ora, come detto, concludiamo con il programma per i prossimi mesi.

Formazione: Unicmi dovrà costantemente proseguire ad ampliare il proprio catalogo formativo con nuovi titoli che riguardino il futuro dei nostri prodotti e la corretta interpretazione delle norme italiane ed europee, dovrà ulteriormente porsi come il referente più autorevole non solo per i propri Soci, ma anche per il mercato, per le imprese edili e per i progettisti. Ma non solo. Unicmi dovrà portare dentro le Aziende, siano esse del settore o grandi concessionari, imprese edili o Enti Pubblici, un processo formativo dedicato su argomenti specifici declinato sulle esigenze e sulle peculiarità delle singole realtà.

Qualificazione: nei prossimi 2 anni dovremmo almeno triplicare i Marchi Posa Qualità Serramenti e dare vita ad una serrata e incisiva campagna di comunicazione diretta al consumatore finale. E a quel punto sarà il mercato stesso a richiedere il Marchio per ben definire e riconoscere un'offerta di qualità. In contemporanea dovremo dare vita a tavoli operativi di lavoro mirati ad estendere questo tipo di qualificazione (naturalmente con le specifiche peculiarità di ogni settore) ad altri prodotti. Vi ho già citato le barriere stradali, ma penso anche alle facciate continue, alle porte di ingresso, alle schermature solari.

Integrazione fra formazione e qualificazione: ebbene sì, non è un gioco di parole ma una splendida realtà. Infatti, in questi giorni a completamento e integrazione del Progetto Marchio Posa Qualità, Unicmi e EdilegnoArredo hanno condiviso il progetto, affidato al Consorzio Legno Legno, per la creazione



Relazione del Presidente Guido Faré

di una Associazione Professionale che, a valle del Marchio Posa, la cui formazione è già conforme alla norma, qualifichi anche direttamente il personale in applicazione della UNI 11673/2. Questo progetto è già stato portato all'attenzione anche delle altre associazioni che oggi appoggiano il Marchio con l'auspicio che decidano di fare altrettanto. Questo non solo per agevolare lo sviluppo di vere e proprie competenze verticali in materia valorizzando così anche il capitale umano presente nelle nostre imprese, ma anche per evitare che il mercato ridiventi preda dei numerosi millantatori di formazione e di qualificazione che troppo spesso hanno fatto profitto a spese della sana e legittima aspirazione alla Qualità del nostro sistema industriale.

Integrazione: il prossimo biennio dovrà vedere Unicmi impegnata nel trasformare l'attuale fase di consapevolezza della necessità di integrazione con le altre Associazioni e l'attuale condivisione di strategie e di obiettivi, nella verifica se tutto quanto questo possa avere una connotazione sistemica, organizzata, concreta. Credo che tutti quanti noi in questi anni stiamo condividendo un concetto importante e non scontato nel passato: non ha senso combattere una sterile e ingiustificabile guerra fra materiali. La competizione è e dovrà essere fra chi offre prodotti di qualità e il magma del low-cost senza garanzie per il mercato e per i consumatori. Una corretta e sempre più incisiva integrazione fra le Associazioni e i Soci che rappresentano è fondamentale per tutto ciò. Unicmi ci lavorerà ogni giorno. E per darci una mano in questo cammino ho ritenuto utile confermare a Matteo Dolcera una delega specifica per l'integrazione interassociativa.

Mi avvio alla conclusione del mio intervento.

Prima di tutto un doveroso ringraziamento al Comitato di Presidenza, al Consiglio Direttivo e allo staff che hanno lavorato al mio fianco durante questi mesi. Gli spunti e i ragionamenti ricevuti dagli organismi dirigenti dell'Unione sono stati fondamentali così come l'applicazione e la messa in pratica dei progetti da parte dello staff.

Ma un grazie sincero e affettuoso lo meritano tutti i Soci che hanno continuato e continuano a credere in Unicmi e che in Unicmi vedono l'interlocutore per le



Relazione del Presidente Guido Faré

loro problematiche e un'opportunità per crescere. Unicmi siamo noi, la somma di tante e differenti intelligenze messe a sistema per il bene del nostro comparto.

Questa è l'Unicmi che immagino e che, se mi eleggerete, rappresenterò come Presidente. Affiancato e supportato da tre Soci che ringrazio per aver accettato la Vicepresidenza: Donatella Chiarotto, Massimo Corsini e Mario Fusi. Fatemi spendere due parole su questa scelta: Donatella, che sarà Vicepresidente Vicaria, rappresenta il miglior esempio di integrazione fra le diverse componenti dell'Associazione e un bagaglio straordinario di intelligenza e di affetto per Unicmi e la ringrazio per aver accettato la conferma alla Vicepresidenza. Massimo Corsini negli anni di presenza nel Consiglio Direttivo ha portato l'autorevole punto di vista di un'Azienda italiana leader sui mercati internazionali e il suo apporto in Comitato di Presidenza sarà preziosissimo in termini di stimoli, idee, progetti. Mario Fusi è l'esempio di come le PMI rappresentate in Unicmi possiedano l'intelligenza strategica di investire in qualità. La sua Azienda ha acquisito il primo Marchio Posa Qualità Serramenti. Il suo sarà un punto di vista molto utile in Comitato di Presidenza.

Sono certo che formazione, qualificazione e integrazione, anche grazie al prezioso apporto di idee e di spunti di Donatella, Massimo e Mario, saranno ancora più efficaci per rendere Unicmi ancora più efficace per tutti i Soci che l'hanno scelta.

Grazie per l'attenzione.

Buona Assemblea a tutti.