

T
e
S
S

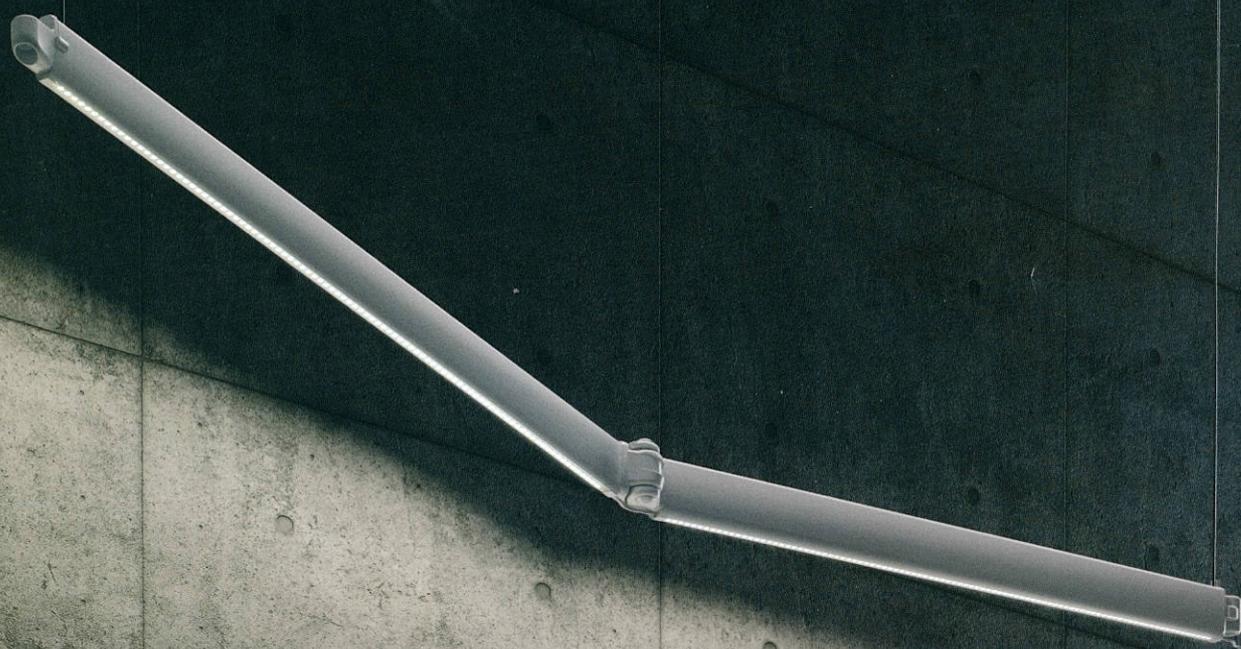
Anno III

n°. 3-2016

TENDE

SCHERMATURE SOLARI

LA RIVISTA DEL SITO: WWW.TENDEESCHERMATURESOLARI.COM



BALTEUS LED: NON PLUS ULTRA

IL RIVOLUZIONARIO BRACCIO A FASCIA CON SISTEMA DI ILLUMINAZIONE INTEGRATO



www.batgroup.com

 **BAT**
GROUP

INTERVISTIAMO: RAF SEGERS

Amministratore Delegato della Corradi

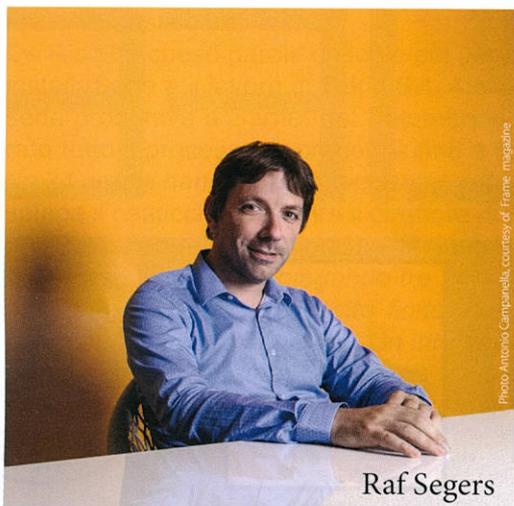


Photo Antonio Campanella, courtesy of Frame magazine

Raf Segers

Come è andata la “stagione” 2016 e quali sono le prospettive per il 2017?

Il 2016 è stato un anno molto interessante, nel quale abbiamo lavorato con soddisfazione. Alcuni prodotti hanno addirittura superato le nostre aspettative. Mi riferisco ad Alba, ad esempio. Alba è la pergola bioclimatica che abbiamo introdotto sul mercato a ottobre dello scorso anno e che ci ha sorpreso. Non solo per i volumi, particolarmente interessanti, ma anche per le

tipologie di installazioni - residenziali e contract - di grande bellezza.

Il 2016 è stato importante anche sul versante interno all'azienda, che ha visto il potenziamento di molte aree. Era importante farlo per prepararci al 2017, anno da cui ci aspettiamo ulteriori soddisfazioni e novità.

Quali le novità presentate da CORRADI quest'anno?

Come dicevo prima, di fatto Alba è stata lanciata quest'anno, così come Eteria, un'altra pergola bioclimatica che ha dimensioni fisse e



Pergola bioclimatica Alba



Pergola bioclimatica Alba

movimentazione manuale.

Noi diciamo che è "la piccola" di casa Corradi, in realtà la sua praticità di installazione e di fruizione si è rivelata elemento apprezzato dal mercato.

Quali sono le manifestazioni fieristiche, alle quali parteciperete?

Chiudiamo il 2016 con la partecipazione a Veteco, in Spagna dal 25 al 28 ottobre (stand 8D46) e a EquipBaie a Parigi a metà novembre (stand 1P34). Abbiamo recentemente rafforzato la nostra presenza in questi due Paesi, dove siamo comunque attivi da tempo. Sono due mercati a cui teniamo e in cui ci

aspettiamo di crescere ancora, ma in generale stiamo investendo molto in Europa, Italia inclusa.

Le "maggiori soddisfazioni" derivano dal mercato nazionale o da quello internazionale?

Perché, c'è qualche differenza? A parte gli scherzi, la visione Corradi dei mercati è molto ampia. Attività, strumenti, relazioni, risorse e soprattutto competenze sono ben distribuiti tra Italia e mercati internazionali. Corradi è un'azienda italiana, sul mercato da quasi 40 anni, con primati e brevetti che hanno scritto una nuova storia dell'outdoor. E' evidente che l'Italia sia

fra i nostri mercati più maturi, ma secondo noi non abbastanza per non pensare di crescere ancora. L'export sta andando molto bene, siamo contenti. Ma siamo anche ambiziosi, e stiamo lavorando con costanza e passione per fare sempre meglio, sia in termini di innovazione, qualità e servizio ai nostri Rivenditori, sia in termini di crescita generale.

Corradi srl
Via G.Brini, 39
40128 Bologna (BO)
Tel.05141884 11
marketing@corradi.eu
www.corradi.eu