



# Consuelo **CORTESE**

## ► *Come nasce ACEM e come si caratterizza la vostra offerta?*

ACEM nasce, come piccola industria specializzata nella produzione di avvolgibili in legno, dallo spirito imprenditoriale di Vittorio Cortese che da sempre ha guardato al futuro con lungimiranza.

Alla fine degli anni '60, nel momento in cui il mercato viene conquistato dagli avvolgibili in Pvc, ACEM sceglie una nuova strategia: si specializza nella produzione industriale di porte per interni.

Nel 1969 inaugura un nuovo stabilimento, situato nella zona industriale di S.Gregorio, ove, su una superficie di 4.500 mq., vengono installati nuovi impianti produttivi. Oltre alle linee di squadrabordatura-levigatura e verniciatura, si provvede ad inserire una linea di pressaggio del pannello tamburato per porte piane, assolutamente innovativa per quei tempi, in grado di garantire una capacità produttiva di 450 pezzi al giorno impiegando 70 addetti.

### *I valori su cui si basa l'Azienda.*

Il valore primario è l'attenzione rivolta al rispetto dell'ambiente: in tale direzione stiamo lavorando implementando il sistema di gestione ambientale Uni En Iso 14001, rivolgiamo, inoltre, particolare importanza all'utilizzo di materiali eco-compatibili.

Mi fa piacere anticipare l'ottenimento da parte della nostra azienda del Certificato di emissione Formaldeide F\*\*\*\* emesso dal Minister of Land, Infrastructure and Transport Government of Japan.

### *Quale può essere considerato il punto di forza di ACEM?*

Senza dubbio la competitività del prodotto, ottenuta con una capacità produttiva che, grazie all'impiego di impianti tecnologicamente avanzati ed alla realizzazione della seconda unità produttiva nella zona industriale di S.Leo, ha raggiunto oggi i 1.000 pezzi al giorno con impiego di 50 addetti. Gli stabilimenti occupano una superficie totale di 10.000 mq. La nostra organizzazione produttiva, oggi, ci consente di trattare il prodotto "Speciale"

senza alcun problema. Quest'ultimo, infatti, segue lo stesso percorso dei prodotti standard, poiché i nostri impianti sono dotati della flessibilità necessaria per la produzione di dettagli tecnici particolari.

Pertanto, un altro, ma non meno importante, punto di forza è la flessibilità della produzione che è racchiusa nello standard di otto Collezioni, ma pronta ed agile per le richieste "speciali".

### *Voi siete un'azienda italiana di rilievo. Come vede lo stato di salute del mercato e, più in generale, la situazione italiana?*

Il mercato del serramento in Italia è in netta ripresa, segnale positivo è l'aumento dell'affluenza all'ultimo SaieDue con incremento percentuale dell'8,9%.

### *Chi è il cliente ACEM e come lo "raggiungete"?*

Il distributore esclusivo di serramenti, con spazi dedicati all'esposizione dei prodotti e con stock di magazzino per soddisfare prontamente le esigenze dell'utente finale della pronta consegna.

Le falegnamerie.  
I distributori di ferramenta.

### *Quali supporti fornite alla vostra clientela?*

Servizio di assistenza tecnica pre-post vendita, e la fornitura di un prodotto garantito dal marchio "Vero Legno" e supportato dalla "scheda prodotto".

### *La porta, più della finestra, viene vissuta come un importante elemento di arredo. Questo comporta un'attenta cura nella presentazione del prodotto nei cataloghi, non è d'accordo? Come cercate di differenziarvi in merito?*

Da sempre ACEM ha prestato massima attenzione alla comunicazione aziendale, cercando di "sentire" le novità di mercato e di interpretarle per trasmettere a chi sceglie la porta, elemento di arredo del proprio ambiente domestico, tendenze e stili. Per questo affidiamo i progetti pubblicitari ACEM ad una agenzia pubblicitaria specializzata nel settore.

*Se dovesse esprimersi in percentuali, quanto conta l'estetica e il design, e quanto l'affidabilità e la funzionalità, nella vendita di porte?*

Ritengo un 50 e 50, perché un prodotto di design deve fornire al contempo una elevata funzionalità.

*Quali sono le principali richieste ed esigenze dei vostri clienti, rivenditori e clienti finali?*

Varietà di prodotti sempre attuali e in sintonia con le tendenze del mercato.

*Ritiene che ci sia bisogno di formazione nel vostro settore? In quali ambiti? Voi come vi muovete in tal senso?*

È necessaria, a mio parere, una formazione volta a divulgare e rafforzare la cultura del legno.

*Quali i prodotti più richiesti e quali vorrebbe invece promuovere?*

Sono senz'altro i prodotti base (ACEM BASIC ed Economia) e i prodotti di fascia media come ad esempio la nuova Collezione ARXEA.

*Come ritiene stia cambiando il ruolo degli eventi fieristici per gli operatori del settore?*

Da iniziali e semplici occasioni commerciali e di esposizione di prodotti, oggi le fiere sono per il visitatore sempre più opportunità per confrontarsi, per scambiare opinioni ed idee.

Ne è esempio l'ultimo SaieDue, dove il visitatore è stato addirittura coinvolto in eventi interattivi quali: "100%Calpestable", "Incontract", "Securbuilding" e "Focus della Po-

sa in opera" al quale Acem ha partecipato posando "dal vivo", in una casa dai muri "veri" con un posatore "vero", ogni giorno una porta, coinvolgendo quotidianamente il pubblico interessato e riscuotendo unanimi consensi.

*Quali sono, secondo lei, le sfide che l'azienda dovrà affrontare, nei prossimi anni, per essere competitiva sul mercato? Dove sono stati realizzati gli sviluppi più recenti?*

L'azienda si è impegnata, dalla fine degli anni '90, a rinnovare gli impianti ed ampliare la capacità produttiva, effettuando ingenti ed importanti investimenti in impianti di ultima generazione e moderni stabilimenti, proprio per vincere le sfide dei prossimi anni.

*Con quali obiettivi è nato il vostro sito web e come Internet ha cambiato l'approccio commerciale dell'azienda?*

Il sito web è la vetrina ACEM sul mondo, che ha ridotto drasticamente i tempi di attesa ed ha moltiplicato in modo esponenziale le possibilità di approccio.

*Novità in vista per ACEM Porte?*

In ottobre è previsto l'ingresso sul mercato della alta gamma della Collezione Massello, i cui prototipi sono stati presentati all'ultimo SaieDue: per ACEM, specializzata nella produzione di porte tamburate dal 1969, è un novità assoluta.

ACEM continuerà ad essere attenta alle nuove tecnologie per anticipare i desideri del mercato garantendo efficienza, servizio e competitività.



*Consuelo Cortese, laureata in Economia e Commercio, è dal 1991 Responsabile commerciale di ACEM Spa. È inoltre consigliere del Gruppo Porte, Finestre e Scale di Federlegno.*