

# Il vapore: le aziende e il mercato

IN QUESTO MOMENTO È IN CRESCITA LA RICHIESTA PER I GENERATORI DI VAPORE

Chiara Merlini



Il vapore come strumento per igienizzare e sanificare ha trovato un proprio posto definito sul mercato nel mondo professionale e consumer. Posizione di nicchia per molto tempo, in questi momenti in cui l'emergenza Covid-19 ha prepotentemente messo in luce l'importanza e la necessità della massima igiene, il settore segnala trend in crescita, soprattutto là dove viene richiesto un alto standard di pulizia. È un mercato, quello dei generatori di vapore, che si dipana tra il professionale e il domestico, che trova conferme e apprezzamenti soprattutto nel settore

sanitario e nell'Ho.Re.Ca, dove vengono richieste prestazioni performanti e dove si devono seguire le indicazioni dettate dalle certificazioni come l'HACCP. Abbiamo chiesto ad alcune aziende di suggerire brevemente qualche indicazione sul mercato che riguarda il settore e ve le proponiamo. Se **Fiorentini** trova che il mercato oggi sia più attivo nella richiesta di macchine da parte delle strutture sanitarie, per **Tecnouap** è significativo agire su tutti i fronti, considerando anche l'export, con una rete distributiva strutturata, in grado di rispondere alle precise richieste dei diversi

paesi: "Ad esempio, il nostro rivenditore in Cina in questo momento per i problemi che sappiamo è impegnato a proporre le nostre macchine per la sanificazione a vapore e la distruzione dei batteri nella sanità ospedali, ambienti pubblici - precisa **Ivan Frigo** - mentre nell'Est europeo e in Russia sta crescendo molto il mercato del detailing auto e i nostri rivenditori sono specializzati in quello". Il settore detailing auto risulta interessante anche per **Elsea**, che da un anno vi si è dedicata, così come da un anno ha indirizzato le forze al settore Ho.Re.Ca. che rimane sempre un comparto di elezione

per una sanificazione che ha come caratteristica la riduzione della componente chimica. Anche **Kärcher** si pone in tutti i mercati che hanno richieste di alto profilo e più specifici, mentre per **Biemmedue** la destinazione dei prodotti è prevalentemente orientata al domestico e semiprofessionale, con un 30% dedicato al mercato professionale.

#### Aumentano le richieste del mercato

La richiesta cresce - ci segnalano che alcuni lo attestano attorno al 9% nel 2019 - così come aumenta e la sensibilizzazione ai

vantaggi che il vapore può offrire sia per le sue proprietà igienizzanti sia per le sue qualità di rispetto ambientale, con la riduzione dell'uso di detergenti e sanificanti e quindi proponendosi come più rispettoso dei parametri ambientali. "Sono aumentate le richieste di prodotti con alte performance nel rispetto dell'ambiente" conferma Fiorentini, e le aziende sono impegnate in una produzione che segue questo trend, per esempio come Elsea, che ha integrato la macchina di punta con un modulo ologno per avere un prodotto completo. "Il settore

sanitario richiede generatori di vapore secco saturo e tools professionali dedicati" commenta Biemmedue.

#### Il fattore prezzo

Il punto dolente ruota sempre intorno al costo, un fattore che rimane significativo e talvolta vincolante. E il prezzo è un elemento che viene sempre attentamente valutato - questa è la considerazione di Kärcher - e che è molto importante. Per l'azienda tedesca è fondamentale dimostrare il valore della macchina e la sua efficienza, e i plus dei propri prodotti. E per Fiorentini il prezzo è determinante in 8 casi su 10. Il prezzo diventa un fattore determinante se si tratta della richiesta di macchine dalle prestazioni più generali, in cui la concorrenza dei produttori è ampia e di conseguenza il costo proposto al cliente deve rimanere competitivo, allineandosi a quello proposto dal mercato. Diverso, invece, quando vengono ricercate prestazioni di alto livello e più specifiche, come la soluzione di un problema particolare o adeguamenti a certificazioni ad alti standard di performance. "In questi casi c'è meno tensione, soprattutto all'estero" sottolinea Biemmedue. D'altra parte, ne è convinto Ivan Frigo, Tecnouap, in alcuni settori specifici, come quello sanitario o industriale: "Il prezzo passa in secondo piano, viene valutata la qualità del prodotto, il supporto che offre l'azienda e le certificazioni".