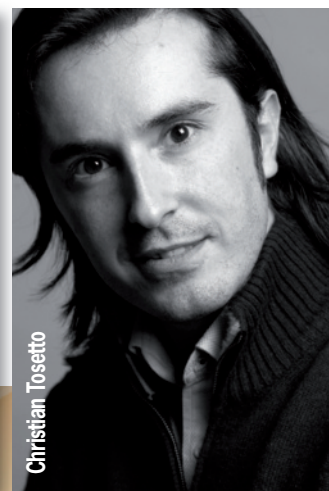


Una realtà artigiana specializzata nei serramenti blindati si è trasformata negli anni diventando un riferimento negli immobili di prestigio. Lo showroom, interno all'azienda, è strutturato per esprimere l'essenza del prodotto: qualità e stile

Eleganza discreta



Liberato Sabatino



Christian Tosetto



Lo showroom è piccolo ma molto ben strutturato. È un ambiente confortevole, allestito con gusto e sobria eleganza, curato nei dettagli, nell'arredo e nelle finiture delle ambientazioni. Le pareti chiare, i pavimenti in legno e le grandi porte decorative, in legno laccato di colore nero con inserti in vetro, fanno da cornice agli altri serramenti esposti. Siamo nel punto di vendita della S.L. Sabatino di Lomazzo (CO), da trent'anni specializzata nella produzione di serramenti blindati rivestiti in legno, dove Liberato Sabatino, il titolare e fondatore, e Christian Tosetto, il responsabile commerciale, ci guidano nel percorso espositivo. «Nonostante la congiuntura non sia delle più favorevoli – spiega Sabatino – stiamo attraversando un periodo particolarmente vivace e propositivo; stiamo infatti lavorando allo sviluppo di un nuovo prodotto altamente tecnologico e concorrenziale, che si appresta a conquistare nuove quote di mercato». Ma questo non è il solo argomento di cui abbiamo discusso con il titolare, che ci ha illustrato anche i progetti per il futuro della sua azienda e dei suoi prodotti.

Quali sono a suo avviso i problemi attuali nel mercato dei serramenti?

C'è molta confusione. I prodotti disponibili sul mercato sono così tanti da disorientare l'acquirente, che nella maggior parte dei casi si lascia incantare

dal prezzo a discapito di qualità e sicurezza. Il risultato è che, spesso, paga un prezzo alto per un prodotto mediocre. Oggi, invece, non si può fare a meno di qualità e sicurezza, soprattutto quando si tratta di infissi blindati. Diverse indagini di mercato svolte sul territorio nazionale hanno rivelato che esiste un interesse particolare verso serramenti "sicuri", finalizzati alla protezione personale e a quella dei preziosi di casa. Ma questo tipo di serramenti ha un prezzo troppo elevato, al punto che viene acquistato solo dalla clientela di fascia alta. La sicurezza, comunque, è un'esigenza dell'intero mercato e per questo abbiamo cercato una soluzione alternativa.

Di cosa si tratta?

A breve commercializzeremo un serramento a elevata tecnologia e dal costo accessibile. L'idea è parte di un ambizioso progetto che ha l'obiettivo di conquistare un'ampia fascia di mercato, offrendo qualità e sicurezza con un ottimo rapporto qualità-prezzo. Il prodotto – Modulblock Unika – verrà proposto in un'unica essenza di legno: il frassino in cinque varianti di colore. Sarà dotato di un unico modello di maniglia, proposta anch'essa in cinque varianti di colore, e di un unico modello di vetro certificato P6B. La trasmissione termica è stata abbattuta al valore di 1,5.



Chi è S.L. Sabatino

Dov'è

Via dello Sport, 8
Lomazzo (CO)

La superficie espositiva

200 m²

Gli addetti

18

I prodotti esposti

Finestre e portefinestre blindate, persiane blindate, porte blindate, caveau, basculanti in acciaio antieffrazione

I servizi offerti

- rilievi
- preventivi gratuiti
- progettazione e realizzazioni di strutture speciali
- serramenti motorizzati interfacciabili con impianti di domotica
- consulenza pre e post-vendita
- posa in opera affidata a personale interno qualificato
- dossier tecnico progettuale per il progettista e la direzione lavori
- Piani Operativi per la Sicurezza (POS) dei cantieri



svelare i nostri prodotti, in un percorso quasi didattico. Si rivelano così gli spessori, le essenze dei rivestimenti, la ferramenta con i suoi meccanismi sia motorizzati sia manuali... Per

A che tipo di clientela proponete questo serramento e, in generale, a che target vi rivolgete prevalentemente?

La maggior parte della nostra clientela – il 75% – è privata e di fascia alta, proprio per le speciali caratteristiche dei nostri prodotti, tutti rigorosamente antieffrazione. Il restante 25% del nostro fatturato è frutto della collaborazione di professionisti del settore o rivenditori. Il cliente arriva a noi veicolato da un passa-parola: la qualità dei nostri prodotti e il rapporto fiduciario con il cliente sono per noi l'investimento migliore.

Che tipo di rapporto avete con i rivenditori?

Non abbiamo una rete di vendita organizzata ed esclusiva. Il nostro è un prodotto semi-artigianale, realizzato con impianti all'avanguardia controllati da sistemi informatici e molto versatili, che ci consentono di realizzare un prodotto di alto contenuto tecnologico anche in piccola serie e con misure personalizzate. In quest'ottica, il rivenditore per noi assume il ruolo di collaboratore aziendale a tutti gli effetti, e con la commercializzazione del nuovo serramento potrà proporsi al mercato in modo veramente concorrenziale.

Che rapporti avete, invece, con i designer dei vostri prodotti?

Tutto nasce all'interno dell'azienda. Il personale dell'ufficio tecnico progetta i prodotti, il designer controlla le fasi della costruzione in stretto contatto con la struttura produttiva, apportando, se necessario, perfezionamenti in corso d'opera. Architetti e progettisti, in collaborazione con il nostro staff, possono proporre ai loro clienti un serramento personalizzato.

In base a quali criteri avete allestito lo spazio espositivo?

Partendo dal presupposto che non abbiamo uno showroom esterno all'azienda, il nostro spazio si avvale di un criterio molto semplice: mostrare,

questi motivi esponiamo anche parti di serramenti sezionati, che meglio rappresentano la tipologia costruttiva.

Ogni quanto tempo provvedete alla rotazione dei prodotti esposti?

Ogni volta che miglioriamo un particolare, ampliamo la gamma colori o quando entra in produzione un nuovo modello. Per esempio, una zona dello spazio espositivo è dedicata alla "camera blindata di sicurezza", pensata e concepita per abitazioni private, in cui rinchiudersi e chiamare le forze dell'ordine in caso di visite da parte di malintenzionati. È una sorta di panic room, dotata di linea telefonica d'emergenza separata, nella quale, per la sua sicurezza intrinseca, è possibile riporre oggetti di valore. La porta d'ingresso è naturalmente blindata e mimetizzata, per esempio dietro specchi, mobili o all'interno di boiserie.

Quali, tra i servizi offerti al cliente, ritenete sia degno di nota rispetto alla concorrenza?

Per seguire al meglio il potenziale acquirente riceviamo su appuntamento, in modo da far sì che un addetto accompagni nel percorso espositivo il visitatore ascoltando ogni sua esigenza.

Per ogni cliente realizziamo un dossier tecnico progettuale, che viene consegnato anche al progettista e alla direzione lavori. Il dossier raccoglie al suo interno i disegni esecutivi, i particolari costruttivi tecnici, le misure definitive per la realizzazione delle soglie di marmo e le rifiniture perimetrali. È uno strumento utilissimo, che consente la reperibilità e la riproducibilità di ogni singolo particolare costruttivo in funzione della manutenzione futura. ■