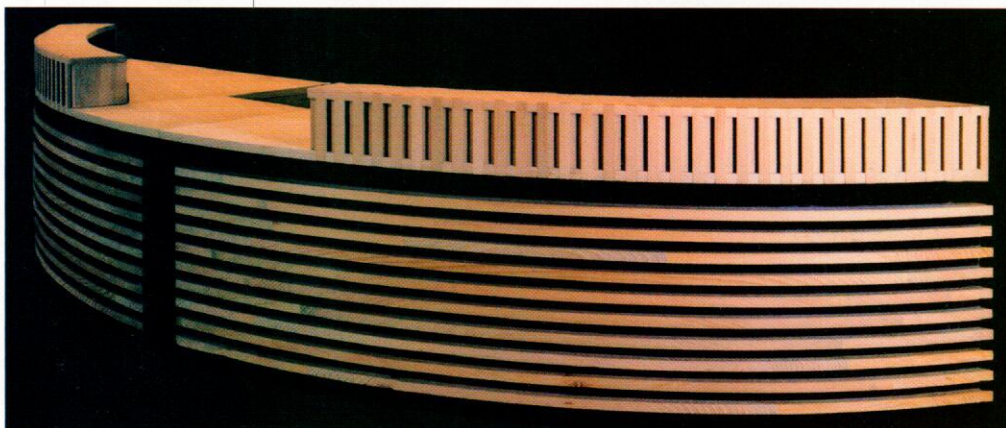


# Dallo speciale all'artigianale: La falegnameria



## Come nasce La Falegnameria?

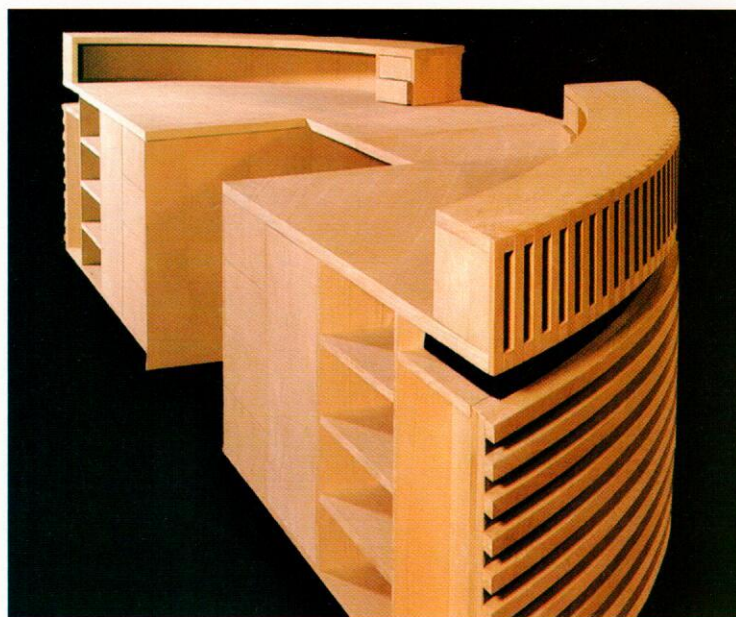
“La nostra azienda nasce da ‘La Falegnameria di Broglio Oliviero’ a seguito della morte di nostro padre, suo titolare e fondatore, ereditandone naturalmente tutte le conoscenze tecniche, nonché la tradizionale predisposizione alle produzioni speciali e di qualità.”

## Esattamente quale ruolo riveste lei all'interno dell'azienda?

“Io mi occupo sostanzialmente di marketing e di tutte le attività a

esso correlate, quali ad esempio preventivazione, rapporti con la clientela, supervisione dei rappresentanti, eventuali assistenze in cantiere e, mio malgrado, anche di recupero crediti.

Tutta la parte operativa è curata da mio fratello Guglielmo, molto più abile di me in questo campo, anche perché, considerato che la nostra ditta opera abitualmente in ambiente CAD/CAM, la sua continua presenza in ditta come programmatore delle macchine utensili si rivela fondamentale.”



## In cosa è specializzata La falegnameria?

“La nostra ditta produce essenzialmente serramenti speciali per conto di altre falegnamerie, campo questo nel quale non abbiamo cessato di espanderci negli ultimi anni, raggiungendo ormai un bacino d'utenza formato da più di 400 clienti abituali.”

## Una scelta particolare quella della produzione di speciali?

“Produrre essenzialmente serramenti speciali per conto terzi ci pone in una nicchia poco frequentata, in quanto essere terzisti per lo speciale significa adeguarsi di volta in volta e con la massima precisione alle specifiche richieste della committenza sia per quanto riguarda le particolarità costruttive, quali ad esempio profili fermavetro o sezioni dei legni, sia per le specie legnose impiegate.

Questa filosofia operativa, a nostro avviso indispensabile per proporsi come un vero terzista dedicato allo speciale, complica enormemente l'organizzazione produttiva: siamo comunque riusciti a codificare in modo eccellente i nostri schemi operativi, al punto che la nostra ditta da quest'anno è in possesso del certificato di qualità aziendale UNI EN ISO 9001-2000 rilasciato specificamente per ‘Progettazione e produzione di serramenti in legno speciali e portoni in legno.’

## Eppure questa volta ci parlerà di mobili artigianali La Falegnameria?

“Ebbene sì. Ci pare che l'elevata complessità di questo mobile, a pianta curva, lungo più di 4 m, e scaturito da un'idea progettuale



indubbiamente originale, meriti attenzione.”

**In un mercato che richiede proprio una specializzazione crescente, come si coniuga la nicchia dello “speciale” con l’idea del mobile artigianale?**

“Indubbiamente siamo specializzati in serramenti speciali, ma la costruzione di un mobile come questo non è assolutamente in contrasto con la nostra vocazione. Credo che lei si stupirebbe vedendo quante procedure operative possano essere messe in comune, applicando in effetti alcune varianti ma di modesta entità, tra il settore del serramento speciale e quello del mobile; ne è un esempio il bancone reception qui raffigurato, realizzato applicando alla produzione di un elemento d’arredo curvato sistemi costruttivi che solitamente riserviamo all’esecuzione di porte curve in pianta. Ciò non significa assolutamente che ci applicheremo alla costruzione di arredamenti di ogni tipologia, ma qualora da tale settore ci pervenissero ordinativi in quantità tale da giustificarlo, la creazione di una divisione dedicata ai mobili speciali non ci sembra un’idea da accantonare. Sicuramente non rifiuteremo nessuna richiesta di prodotti di questo tipo.”

**Si tratta di un prodotto fatto ad hoc e quindi creato “su misura”, e l’immaginario collettivo associa da sempre mobile artigianale e falegnameria. La Falegnameria in qualche modo ha recuperato le sue origini proponendosi anche in questa veste?**

“La nostra clientela già oggi si compone sostanzialmente di due tipologie di clienti: da un lato quei falegnami che, consci della sempre maggiore complessità del mercato attuale, vogliono esternalizzare tutte le produzioni collaterali, specialmente quelle più complesse, per meglio dedicarsi al core business della loro



azienda; dall’altro quei rivenditori che, pur non trovando risposte tramite i loro tradizionali canali di approvvigionamento, non vogliono assolutamente precludersi la possibilità di servire una clientela con richieste particolari. Data la nostra precisa collocazione sul mercato nel ruolo di terzisti, mi pare logico che il nostro target commerciale rimarrà sempre lo stesso, anche in presenza di un’eventuale nuova linea di prodotti. Il mobile artigianale rende più forte la nostra identità proprio nel senso che intende lei.”

**Quali sono i principi su cui si basa la vendita diretta di questi prodotti?**

“Ci basiamo su una strategia di mercato articolata sostanzialmente sulla presenza costante all’interno dei giornali specializzati, come Serramenti & Falegnameria, e sulla presenza alle principali fiere di settore. Ci avvaliamo inoltre della collaborazione di alcuni rappresentanti dislocati nelle zone più ricettive per il nostro prodotto.”

**Quali sono oggi le chiavi del successo di un’azienda che opera nel Suo settore?**

“Innanzitutto la massima flessibilità per quanto riguarda le tipologie di prodotti e i tempi di consegna, unita a un assoluto rispetto degli impegni presi con il cliente. Inoltre riteniamo indispensabile una continua opera di ricerca e sviluppo volta principalmente ad anticipare, dove possibile, le eventuali richieste che potrebbero pervenirci dalla nostra committenza.”

**Oggi per imporsi sul mercato non basta essere un buon fornitore del proprio prodotto ma bisogna anche proporsi come fornitore di servizi pre e post vendita.**

“Noi sosteniamo che nel nostro prezzo è compreso, oltre al prodotto, anche il servizio. Consideriamo indispensabile fornire, qualora si riveli necessario, anche un servizio di progettazione tecnica ed estetica dei nostri manufatti, così come siamo disponibili ad affiancare i nostri clienti nei rilievi in cantiere. Inoltre secondo noi è indispensabile fornire un adeguato servizio di assistenza post-vendita, sia per i clienti che riscontrino imperfezioni nel prodotto sia per quelli che abbiano bisogno di eventuali modifiche in qualsiasi nostro prodotto.”