

Da produttrice artigianale di mobili ad azienda moderna e tecnologica votata alla realizzazione di serramenti in legno/alluminio, accanto a oscuranti, portoncini, porte per interni e blindate. Questa, in sintesi, l'evoluzione della piemontese Dameri.

Articolo apparso su Show Room
Luglio 2004 pagg.78-80

Lucia Kern

LA PASSIONE PER LA TECNOLOGIA

“Tradizione & innovazione” è l’efficace pay-off di Dameri, azienda fondata a Gavi (Al) nel 1902 come classica falegnameria artigianale e oggi giunta alla quarta generazione di imprenditori, con i fratelli Domenico e Daniele che hanno affiancato il padre Diego Dameri alla guida dell’azienda.

Tradizione e innovazione perché accanto alla produzione di mobili “su misura” in cui è specializzata da oltre un secolo, la Dameri si dedica ora alla realizzazione di serramenti, in particolare misti legno/alluminio, da abbinare a porte e portoncini, in un’offerta completa e di qualità elevata.

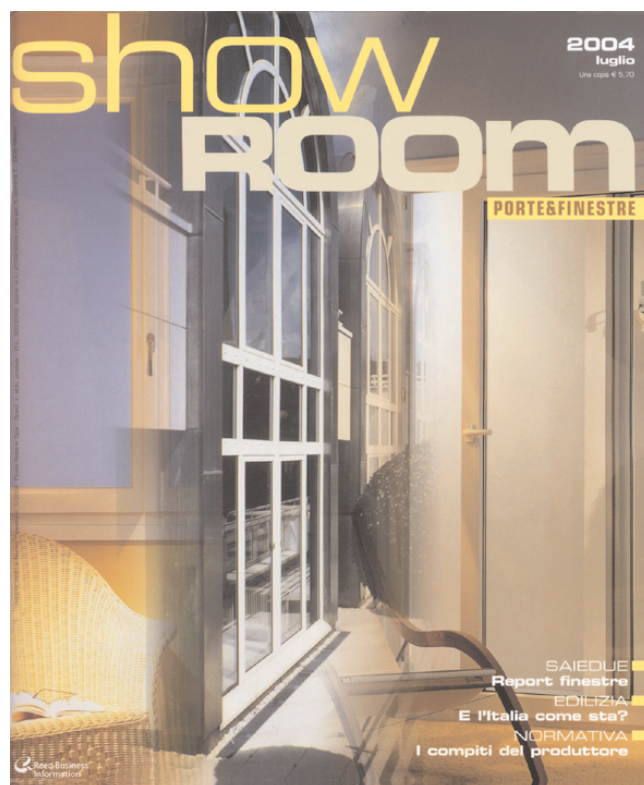
Con Domenico Dameri responsabile commerciale dell’azienda, abbiamo parlato di prodotti e strategie commerciali di una realtà “giovane” nel settore dei serramenti che ora mira alla conquista del mercato del nord Italia attraverso un prodotto di nicchia.

Com’è nata l’idea di affiancare al mobile un prodotto più complesso come il serramento?

Sono sempre stato affascinato dalla tecnologia e nel settore del mobile soprattutto quando non si produce su scala industriale, di tecnologico c’è ben poco.

Invece il serramento, anche se realizzato su misura, richiede attrezzature sofisticate, macchine particolari e un’accurata progettazione al computer: quindi, pretegne notevoli investimenti ma regala anche molte gratificazioni.

Sulla base di questa mia passione, sei anni fa abbiamo



deciso di far compiere all’azienda già fisiologicamente in crescita un passo importante nella direzione dell’evoluzione tecnologica e ci siamo specializzati nella produzione di serramenti misti legno/alluminio.

Perché proprio il legno/alluminio?

Affacciandoci sul settore dei serramenti in legno sapevamo di doverci scontrare con aziende molto più grandi della nostra in grado di offrire prodotti in serie a prezzi concorrenziali. Quindi si poneva il problema di offrire qualcosa di diverso che ci permettesse di far valere la nostra flessibilità e capacità di realizzare serramenti accurati e personalizzabili. Dunque abbiamo pensato al serramento legno/alluminio, che ci ha consentito di entrare in competizione non con le altre falegnamerie ma con i produttori di serramenti in alluminio o pvc. Una volta creato il prodotto il nostro obiettivo era far comprendere al mercato che il legno/alluminio offre un buon isolamento, non crea problemi di condensa, non richiede manutenzione esternamente e assicura agli interni un’estetica impareggiabile soprattutto quando offerto in abbinamento alle porte e persino ai mobili, come nel nostro caso. Così ci siamo rivolti ad alcuni rivenditori di zona, testandone l’interesse, e il risultato positivo ci ha convinti a proseguire su questa strada. Bisogna aggiungere che, percepite le reali esigenze del mercato, abbiamo deciso di modificare parzialmente il nostro progetto originario.

In che modo?

Inizialmente, pensavamo a un serramento di tipo economico, che potesse prendere fette di mercato al prodotto in alluminio: la protezione offerta esternamente dall'alluminio ci avrebbe permesso di utilizzare con sicurezza e buoni risultati legni poco costosi, per rivolgerci a una fascia di mercato media. Poi specializzandoci nel settore abbiamo colto le esigenze di un acquirente che cerca, oltre al buon rapporto qualità/prezzo un prodotto bello ed esclusivo dall'estetica e dalle prestazioni elevate. Così abbiamo iniziato a utilizzare essenze particolari quali il ciliegio e il lamellare di rovere, abbiamo arrotondato tutti gli spigoli per offrire un design raffinato e attuale e abbiamo aggiunto di serie una seconda guarnizione di tenuta termica, il vetro bassoemissivo e l'anta ribalta. Insomma il nostro è diventato un prodotto alto di gamma, altamente personalizzabile con particolari come il vetro antisfondamento e realizzabile in tutte le forme e le versioni possibili: ad arco, a trapezio, con ante scorrevoli ...

Da sottolineare che l'abbinamento dei due materiali è certificato, in quanto legno e alluminio sono separati da clip in nylon che permettono l'armonizzazione dei differenti comportamenti dei due elementi. Inoltre, tutti i nostri serramenti hanno ottenuto la certificazione da parte dell'Istituto CERT di Treviso per la tenuta ad aria, acqua e vento.

A quale tipologia di clientela proponete il vostro serramento?

Come canale preferenziale abbiamo individuato quel rivenditore che, dotato di un adeguato show-room, si rivolge in particolare a interlocutori di fascia medio/alta, interessati come dicevo, a un prodotto ricercato che costa un po' più del semplice serramento in legno.

Poi ci sono le imprese edili, per noi particolarmente interessanti perché ci permettono di ottenere importanti referenze nell'area geografica di nostro interesse e i privati, che però si rivolgono di preferenza a professionisti della progettazione.

Per ora, visitiamo personalmente i rivenditori di zona ma prevediamo in futuro la creazione di una rete di vendita che ci permetta di ampliare la nostra presenza nel nord Italia.

Prima però, dobbiamo perfezionare gli strumenti commerciali necessari per porci alla clientela in modo mirato e professionale.

Quali strumenti?

Abbiamo già pubblicato il nostro catalogo e realizzato campagne pubblicitarie sulla carta stampata e per radio. Attualmente, stiamo preparando supporti commerciali –come campionari colori, pezzi da esposizio-

ne e depliant – da fornire al rivenditore, per agevolarlo nei suoi compiti di proposta e vendita del prodotto. Naturalmente, sarà indispensabile un'attività di formazione nei confronti dei rivenditori che dovranno conoscere nel particolare il nostro serramento per proporlo all'acquirente nel modo migliore. Un grande aiuto nella proposta concreta del serramento Dameri ai professionisti della vendita e della progettazione arriva dal nostro nuovo show-room.

Parliamone ...

Inaugurato lo scorso marzo a Gavi, lo show-room sorge su un'area di 400 m², di cui 150 m² dedicati ai serramenti, 100 m² alle porte interne e blindate e il resto alle cucine.

I prodotti sono installati ed accuratamente ambientati, in modo da mostrarne in modo reale il possibile inserimento all'interno dell'abitazione e da permettere al visitatore di "toccarne con mano" la funzionalità e la qualità produttiva. Siamo infatti convinti che, una volta realizzato nel dettaglio il prodotto, sia necessario curare al massimo l'immagine e proporlo alla potenziale clientela dal vivo, per esaltarne le qualità come nessun catalogo è in grado di fare. Grazie al nuovo show-room, intendiamo entrare in contatto in modo mirato con nuovi rivenditori, progettisti e clienti e farci conoscere sempre meglio come produttori di serramenti legno/alluminio di ottima qualità.

Quali sono i vostri obiettivi per il futuro?

L'idea a lungo termine è arrivare a servire rivenditori di tutto il nord Italia, anche se ci rendiamo conto che si tratta di un progetto molto ambizioso che richiede un'ottima preparazione commerciale, per il momento ancora da affinare. Per ora l'obiettivo è continuare a lavorare bene con i rivenditori di zona che hanno scelto di collaborare con noi e ampliare gradualmente il nostro raggio d'azione contattando nuovi partner commerciali.

IDENTIKIT

AZIENDA: Dameri Mobili srl

INIZIO ATTIVITÀ: 1902

SEDE: via Serravalle 30/1 15066 Gavi (AL)

SUPERFICIE: 1 500 m²

FATTURATO: 1,5 milioni di euro (2003)

PRODOTTO: serramenti in legno/alluminio

PRODUZIONE (CAPACITÀ PRODUTTIVA):

con nuovo investimento 4 000 serramenti all'anno

MERCATO: privati, rivenditori, imprese edili

AREE MERCATO: Piemonte, Liguria, Lombardia, Svizzera