

PRODOTTI E PROCEDURE PER IL RISPARMIO ENERGETICO

Sono in molti a pensare che il 2008 sarà l'anno di svolta per quanto riguarda la caratterizzazione della domanda di infissi e la strada può essere solo quella dei serramenti a risparmio energetico, ma non è facile articolare una proposta efficace anche sotto l'aspetto burocratico.

Jacopo Giusti



Alcune immagini dello show room di Rovigo.



Silvio Baldo,
titolare della
Sol System.

**AWARD
RIVENDITORE
2007**

Guadagnare facendo risparmiare il cliente, favorendo anche il risparmio energetico: è questo l'obiettivo strategico di Sol System, uno show room che alla consueta offerta di porte e finestre aggiunge quella di una consulenza mirata al Decreto 311. Sol System ha iniziato a operare come distributore nel 1991 e l'esperienza dei primi anni gli è servita per darsi una identità precisa; in quel periodo ha iniziato a farsi un nome grazie alla qualità dei prodotti, fin da allora scelti con grande attenzione, ma anche in virtù della sua particolare capacità di soddisfare con competenza richieste particolarmente complesse. Attualmente

l'offerta dello show room, molto articolata, comprende i serramenti Finstral e SudTirol Fenster, le porte per interni di Bertolotto Porte, Door2000 e Do.Dia, le porte d'ingresso di Fbs e i portoni per garage della Hörmann, le tende da sole Gibus, distribuiti su uno spazio espositivo di circa 500 m², dotato di quattro ampie vetrine che affacciano sulla strada statale Rovigo - Adria.

STUDIARE LA VENDITA

Oggi, in un mercato che inizia a mostrare segni di rallentamento, Silvio Baldo ci parla con ottimismo del futuro, di



prospettive di crescita per le quali si sta preparando e del progetto di totale rinnovo del punto vendita cui darà corso nell'arco del prossimo anno. Una situazione così favorevole dipende soprattutto dai due elementi che, più di altri, differenziano questa azienda: "Ho organizzato l'impianto della mia azienda in modo molto articolato, attribuendo con attenzione la gestione dei vari aspetti dell'attività a soggetti specificatamente preparati e formati per ciascun ruolo - spiega Baldo - ; inoltre, già da qualche anno ho capito che il futuro della mia attività poteva puntare a sfruttare l'occasione data dalle politiche sul contenimento energetico degli edifici.

Per questo mi sono preparato da tempo per cavalcare l'onda della tendenza in atto e, propongo un'offerta ben studiata nei prodotti e soprattutto nel servizio al cliente".

Idee chiare, un opportuno approfondimento

di tutte le tematiche inerenti il risparmio energetico degli edifici, un'organizzazione che si è dotata degli strumenti giusti per supportare pienamente il cliente che vuole chiudere casa in regola con le nuove norme, questa è la chiave del successo di Sol System. Infatti, ha adottato una strategia che lo ha portato ad allargare le competenze a una precisa specializzazione, piuttosto complessa rispetto all'attività originaria. "La notorietà acquisita come distributori nella zona di Rovigo, in cui ci siamo distinti in diverse occasioni come fornitori di soluzioni speciali, ha favorito l'evoluzione del nostro punto vendita e per noi è stato naturale allargare le nostre competenze alle tematiche del risparmio energetico nella casa. Nell'ultimo triennio ho lavorato puntando a migliorare costantemente l'organizzazione interna che per me costituisce il primo elemento da cui partire per poter offrire un buon servizio alla clientela, composta esclusivamente da privati.

Inoltre abbiamo ottimizzato la proposta con una rosa di prodotti che sono omogenei come livello qualitativo.

Il nostro obiettivo è quello di assicurare uno standard alto nell'offerta perché ciò ci consente di proporre con coerenza prodotti ad alta efficienza energetica".

COSA FA LA DIFFERENZA

Per promuovere le vendite e i prodotti Sol System partecipa anche a fiere di settore "in occasione di Habitat, Salone dell'arredamento e delle soluzioni

abitative svoltosi alla fine di ottobre a Ferrara - dice Silvio Baldo- Sol System ha partecipato con un proprio spazio, in qualità di azienda di distribuzione che punta a promuovere i prodotti a risparmio energetico, all'interno dell'offerta espositiva articolata da Casaclima e SudTirolo Fenster.

Per avere un metodo operativo in grado di assolvere tutte le incombenze legate alle prescrizioni previste dalle norme siamo partiti dallo studio e dall'analisi del Dlgs 311, che corregge rende attuativo il precedente Dlgs 192.

Abbiamo avviato la collaborazione con un professionista, un ingegnere che ci assiste e soprattutto assiste in nostri clienti nell'espletamento di tutte le procedure legate all'ottenimento dei benefici anche fiscali (la detrazione del 55% prevista dalla finanziaria 2007 per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici esistenti) di cui spesso chi acquista i serramenti non è a conoscenza e che, in molti casi, senza il nostro aiuto assolverebbero in modo improprio o discutibile.

Mettiamo in condizione il nostro cliente di scegliere per sé il meglio conseguendo tutte le economie possibili in termini di recupero di efficienza e fiscali.

Abbiamo cominciato a preparare la nostra specializzazione nel 2006, favorendo la formazione e la crescita del nostro personale in questa direzione, stabilendo per ciascun addetto mansioni precise, una formazione continua che serve a supportare il cliente sotto ogni aspetto e che nel mercato fa la differenza".



