

**REALIZZAZIONI ARCHITETTURA MUSICALE FIERE MADE,
FINESTRE E ALTRO NORMATIVA UNI EN 1125 TECNOLOGIA
COME NASCE UN ACCESSORIO NORMATIVA MARCATURA
CE DEI VETRI TECNOLOGIA FINITURE D'ECCELLENZA**

www.guidafinestra.it **399** **FINESTRA**
NUOVA

Ciò che tiene aperta la mente
è credere che non esistano limiti.

Silvano Bisson: la forza della specializzazione

A cura di Alberto Schoenstein

Specialista in persiane e antoni

I sistemi oscuranti esterni sono spesso poco considerati ma rappresentano un vasto mercato. C'è chi ne ha fatto una scelta di vita e un business.

Abbiamo incontrato Silvano Bisson, titolare della omonima azienda serramentistica, durante una visita presso la Ital-Plastick, il produttore sistemi e macchine di lavorazione per il Pvc di cui Silvano Bisson è partner.

La Silvano Bisson opera da più di 15 anni e si è specializzata nel settore degli oscuranti di pvc. L'azienda ha sede a Campodoro, in provincia di Padova, ed è specializzata nella produzione di persiane, scuri, antoni in qualsiasi tipologia.

"L'avvio dell'attività è avvenuto grazie alle agevolazioni offertami da Ital-Plastick che, con proposte mirate alle mie esigenze, mi ha consentito di avviarmi in questa sfida imprenditoriale, assistendomi con professionalità nelle fasi sia tecnico-produttive che commerciali".

Silvano Bisson, sintetizza le modalità di svi-

luppo della sua attività, una piccola e solida realtà ormai bene avviata che distribuisce ciò che produce in tutto il Veneto, in Emilia Romagna, ma anche in paesi esteri dove il Pvc si è affermato molto prima che da noi.

La Bisson produce da 200 a 350 pezzi/mese in relazione ai volumi della domanda e fornisce una clientela composta da imprese edili, immobiliari, altri serramentisti che producono solo finestre e show room che commercializzano questi e altri prodotti. Inoltre serve anche i privati.

"Siamo solo in quattro e per la posa che solitamente non facciamo. Interventiamo solo quando si tratta di privati. Normalmente forniamo il prodotto finito ai serramentisti che lo posano. Per le misure invece inizialmente interveniamo direttamente poi quanto il rappor-

to si è stabilito (finché non ci capiamo bene...) ci facciamo mandare le misure e funzioniamo esattamente esattamente come un'unità produttiva. Si tratta di prodotti che non convergono ad un'azienda strutturata. Troppi i costi e poco il guadagno. Anche coi colori ci sono problemi ma noi possiamo esaudire praticamente ogni desiderio. I colori speciali ovviamente richiedono una particolare attenzione ma Ital-Plastick si è rivelata in grado di soddisfare ogni richiesta".

"Siamo specializzati - prosegue Bisson - nel conto terzi. Oggi il 90% dei nostri clienti sono serramentisti che, se da un lato fanno finestre magari in alluminio, preferiscono utilizzare il nostro servizio per persiane e antoni. Includiamo anche i falegnami che fanno finestre in legno ma preferiscono avere da noi gli oscu-



Silvano Bisson, opera da circa 15 anni nel settore degli oscuranti di Pvc.

La Bisson serve una clientela composta da imprese edili, immobiliari, altri serramentisti che producono solo finestre e show room.



Partnership per la crescita

Ital-Plastick opera a tutto campo nel settore del pvc con un'offerta che va dai macchinari per la produzione e la lavorazione dei serramenti ai profili estrusi, ai semilavorati, per arrivare fino al prodotto finito. Oltre a ciò l'azienda padovana offre anche una scelta di metodiche d'approccio al mondo dei serramenti di pvc assolutamente unica nel suo genere per varietà e completezza, infatti, propone agli operatori interessati a testare questo prodotto di iniziare a produrre come assemblatori; verificata la validità del prodotto, possono eventualmente aderire a una delle altre proposte articolate da Ital-Plastick che prevede l'affitto e/o l'acquisto dei macchinari. L'azienda collabora direttamente con i clienti, utilizzatori finali di macchine e profili, e nei loro confronti manifesta una grande capacità di ascolto, una caratteristica vincente che ha determinato l'evoluzione positiva sia delle macchine sia dei profili che rappresentano il suo core business. "Parliamo sempre dalle esigenze di chi lavora e produce per realizzare nuovi prodotti o ottimizzare quelli già in uso - spiega Stefano Brunello della Ital-Plastick - Del resto ci proponiamo senza imporre alcun modello, infatti, preferiamo adeguare l'offerta alle specifiche esigenze di ciascun cliente. Possiamo seguire questo metodo perché ci rapportiamo direttamente con l'utilizzatore finale invece che con il rivenditore. Collaboriamo da molti anni con Bisson e non ci stupisce che i suoi prodotti abbiano successo anche all'estero. La produzione italiana risulta interessante in quei Paesi in cui i sistemi oscuranti di pvc prodotti in loco sono talvolta impiegati più che altro come elementi decorativi. Ad esempio, in Belgio le antine oscuranti vengono "appese" a vetrate di dimensione considerevole, in Francia esistono aziende specializzate nella produzione di "planchette", i nostri oscuranti, realizzati perlopiù in bianco, spesso in lamiera mentre in alcuni paesi della ex-Jugoslavia i Paesi dell'Est ci sono i Dalmatinski skuren. Mancano le produzioni di sistemi a doge rispetto ai quali i sistemi adottati all'estero fanno riferimento a strutture con inserti dei pannelli che risultano molto onerose e talvolta rendono conveniente importare i nostri scuri dall'Italia".



ranti in Pvc. Uno dei motivi è la particolare cura con cui eseguiamo la finitura dei nostri manufatti. Le tipologie ricorrenti sono quelle relative agli antoni alla padovana e alla vicentina, ma siamo in grado di realizzare qualsiasi varietà legata alle consuetudini architettoniche delle diverse realtà territoriali".

Il lavoro

Il lavoro c'è, ma "occorre sempre seguire il cliente e in pratica risolvere i problemi degli altri. In caso contrario si può perdere il cliente. Quello che offriamo è un servizio per un rivenditore serramentista che, al contrario di noi, proprio nella capacità di vendita ha la sua forza ma spesso non è capace di risolvere le difficoltà che si possono incontrare. Posso tenere prezzi bassi perché ho una struttura agile e per noi lavorare il sabato o la domenica è far fronte ad un'esigenza. Anche la filiera corta è un vantaggio. E' come un servizio per le automobili con assistenza 24 ore su 24".

Piccole dimensioni

Attualmente la sede di Campodoro occupa circa 300 mq ove sono impiegati quattro addetti, ma tra i progetti di Silvano Bisson c'è quello dell'ampliamento del sito produttivo:

Gli oscuranti di pvc realizzati dalla Bisson con tecnologie e profili forniti da Ital-Plastick offrono prestazioni e design di elevato livello e contribuiscono a dare valore all'edificio.

La sede della Silvano Bisson, concessionario Ital-Plastick, è a Campodoro, in provincia di Padova.

Alcune fasi della lavorazione di persiane e antoni e uno scorcio del magazzino merci pronte.



"Sono ottimista perché finalmente si respira aria di ripresa e ciò ci lascia ben sperare, stiamo anche acquisendo nuovi clienti ed è naturale pensare a programmi di sviluppo per il futuro anche perché le tendenze di consumo degli oscuranti di pvc sono in crescita.

Di fatto il confronto è, nel nostro areale di lavoro, con il legno perché l'alluminio qui non ha sfondato come altrove. Siamo organizzati per gestire le consegne in tempi rapidi, massimo quattro settimane, e ci vantiamo di essere molto puntuali, ma vogliamo migliorare ulteriormente. Per questo stiamo collaborando con Ital-Plastick per ottimizzare ulteriormente le operazioni di assemblaggio con l'ausilio di una nuova macchina".

Sinergia e confronto

"Con Silvano Bisson specializzato nella produzione di scuri abbiamo stabilito una forma di sinergia e di confronto. Noi riceviamo le richieste e le giriamo per quanto riguarda scuri e cassonetti che sono prodotti in cui Silvano Bisson opera qui in zona, mentre in altre regioni più lontane ci sono altre strutture che operano allo stesso modo. Strutture autonome con cui operiamo in sinergia" conclude Stefano Brunello.