

DAL 1962 L'ARREDAMENTO CONTEMPORANEO E A NONE

GALLIANO HABITAT, IL DESIGN AL SERVIZIO DEL CLIENTE

di Giancarlo Percivati

Una quarantina di addetti ed un fatturato di circa otto miliardi. In ultimazione la fornitura, "chiavi in mano", di 196 appartamenti vacanze in Francia

Nel settore dell'arredamento, un posto di rilievo è occupato, ormai da tempo, dalla cosiddetta arte moderna, ovvero da quell'arredamento contemporaneo dove il design riveste il ruolo di protagonista e dove la qualità diventa un inscindibile tutt'uno con le linee che caratterizzano il mobile d'autore.

Proprio per il carattere di unicità del prodotto "firmato" e per le difficoltà di scoprire stilisti emergenti, in un ambiente dove il giudizio è implacabile ed il successo dipende dalla "presa" su un pubblico sempre più esigente, deciso a premiare incondizionatamente il genio e la sregolatezza ma anche a punire chi non sa cogliere le aspettative, le aziende di distribuzione di arredamento non hanno quasi mai "rischiato" concentrando ogni loro interesse su quest'unico stile.

Così, insieme al pezzo moderno, realizzato dalla "griffe" prestigiosa, il cliente, girando da un mobilificio all'altro, ha trovato ad attenderlo oggetti in stili diversi, spesso poco "accostabili" tra loro, senza alla fine poter contare su quella specializzazione che gli avrebbe permesso una scelta ampia e completa.

Chi ha saputo cogliere l'esigenza del consumatore, precorrendo i tempi e concentrando ogni sforzo sull'innovazione, è stata un'azienda di None, partita in sordina e diventata, in oltre trent'anni, leader nel settore dell'arredamento moderno.

Si tratta della Galliano Habitat S.p.A. di None, sorta,

già nel 1962, come azienda di distribuzione di arredamento contemporaneo e design e fondata da Bartolomeo Galliano, un pioniere nel proporre solo prodotti firmati.

Il bagaglio che il fondatore dell'azienda aveva maturato dall'esperienza artigianale del padre, falegname presso i Grandi Magazzini Lafayette a Parigi negli anni Venti, diventa prezioso ed indispensabile nel momento di decidere quali sono le aziende ed i designers con i quali instaurare un rapporto di collaborazione che risulti vincente e duraturo nel tempo.

Il fulcro dell'attività è a None, dove l'azienda Galliano ha ampliato gradualmente il suo showroom di via Sestrieres 33, arrivando agli attuali 3.500 metri quadrati, e dove è localizzato, in via Sestrieres 87, il capannone di circa 3.000 metri quadrati, in parte utilizzato come magazzino ed in parte destinato ad essere il primo



Il moderno showroom di None, sulla Statale del Sestrieres, dove ha sede l'azienda. Foto in alto: L'arch. Pepe Tanzi, la "griffe" della linea "Op Top".

centro europeo dell'innovativa e rivoluzionaria idea "Op Top".

Ma la Galliano Habitat, nata come ditta individuale e trasformata nel 1985 in società per azioni, ha concentrato anche le sue attenzioni su Torino, dove ha aperto due showroom in via Pietro Micca 12 e corso Vittorio Emanuele 90, per un totale di circa mille mq.

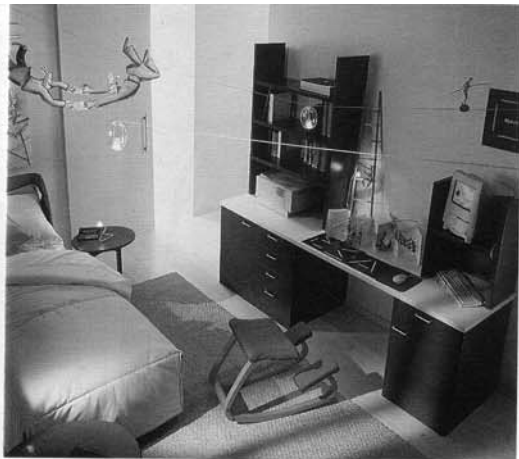
Proprio verso la città, più disponibile che non la "provincia" ad accogliere le nuove proposte di arredamento, si è rivolta principalmente, negli anni passati, l'attenzione di Bartolomeo Galliano, la cui indole innovatrice ha raccolto notevoli consensi.

Così, dopo aver realizzato, negli Anni '70, un reparto cash and carry con magazzino computerizzato di merce pronta, ha creato a Torino, nel decennio successivo, il primo Casakit, capostipite della catena italiana di negozi di arredamento in franchising.

Ma soprattutto Bartolomeo Galliano, coadiuvato nel suo lavoro e nelle sue iniziative dall'intera famiglia, la moglie Elsa ed i figli Riccardo e Mauro, ha sviluppato, sin dall'inizio, un nuovo modo di proporre l'arredamento, non ▶



Qui a lato e nella pagina successiva: Ambienti creati con il nuovo progetto, all'insegna del "mobile su misura subito".



imprigionato negli stereotipi di un ambiente tradizionale, creando una specializzazione che si traduce nell'alta qualità dei materiali impiegati ed in un'accurata e professionale progettazione degli spazi.

Dopo il periodo "eclettico" degli anni '80, Galliano ha dedicato l'attuale decennio alla sintesi ed all'attuazione dell'esperienza accumulata negli anni passati, concentrando, alla luce dei forti mutamenti sociali ed economici in corso, l'attenzione sulla massima soddisfazione del consumatore.

È così nato nel corso di quest'anno il progetto "Op Top" che prevede la costruzione immediata e "su misura" del mobile richiesto dal cliente: un modo rivoluzionario di proporsi in un settore statico ed avvitato su se stesso quale è quello dell'arredamento.

Ma Galliano Habitat non si è solo rivolta al privato. Con la divisione Contract, infatti, l'azienda di None ha ampliato il proprio mercato, rivolgendosi agli uffici, agli enti ed alle comunità e spaziando in ogni ambiente, dall'asilo alla Casa di riposo.

Una scelta che, forte dell'esperienza maturata e della qualità dei prodotti trattati, ha subito premiato la società nonese, capace di proporsi con numerose, interessanti ed apprezzate soluzioni, non soltanto in Italia ma anche all'estero.

Oltre infatti ad arredamenti e forniture in tutto il Piemonte (ricordiamo, per esempio, lavori per l'ospedale Mauriziano, per la Fiat Savigliano, per la Fondazione Agnelli e per il Comune di Torino), la ditta Galliano ha ottenuto consensi anche in Germania, dove sono numerosi i clienti interessati ad ambienti finiti, ed in Francia, dove, invece, prevale la fornitura "chiavi in mano" di interi appartamenti, principalmente nel settore dell'edilizia per le case-vacanze ed il tempo libero.

È il caso, per esempio, di un grossa commessa a Perpignan, sul confine con la Spagna, dove l'azienda pinerolese sta realizzando l'arreda-

GALLIANO HABITAT, IL DESIGN AL SERVIZIO DEL CLIENTE

mento completo, dalla Tv alle stoviglie, dagli asciugamani alle lampadine, di 196 mini appartamenti di un complesso residenziale.

Attualmente l'organizzazione di Galliano Habitat, il cui fatturato si aggira attorno agli otto miliardi di lire ma che gestisce, attraverso contratti di agenzia con diverse grandi firme dell'arredamento, un volume di vendite superiore, comprende una quarantina di persone, tra fun-

zionari di vendita, addetti al montaggio, impiegati amministrativi e disegnatori. Inoltre si avvale anche di squadre di montaggio esterne e di consulenti nel settore dell'architettura di interni.

Un insieme di operatori in grado di proporre un servizio completo di posa in opera, installazione e garanzia totale, con un rapporto qualità/prezzo decisamente interessante. □

"OP TOP", UN TRAMPOLINO VERSO IL FUTURO DEL MOBILE

Un mercato ormai statico, che accusa una contrazione dei profitti facendo registrare un calo dei piccoli punti vendita a favore dei grandi centri, superiori agli 800 mq.

È questo lo scenario nel quale si colloca un progetto totalmente nuovo, che la famiglia Galliano, con il coraggio che l'ha da sempre contraddistinta, ha fatto suo con grande entusiasmo, diventando partnership in un progetto di livello europeo.

È infatti nel capannone di via Sestrieres 87 a None che nasce il primo centro "Op Top", che offre al consumatore mobili fatti su misura con consegna immediata e montaggio a carico del punto di vendita.

Un progetto innovativo, che si basa su un accurato studio di marketing che ha evidenziato, nei clienti, la domanda di un prodotto altamente specializzato e di un servizio rapido e snello.

Così è nato un progetto ambizioso, capace di armonizzare elementi contrastanti tra loro come i prezzi al pubblico, la distribuzione e la tecnologia e che collocano il prodotto Op Top nella fascia medio alta del mercato.

Mille metri quadrati che racchiudono sia esposizione e vendita che produzione, in modo che il cliente possa trovare il prodotto che cerca, costruito immediatamente e su misura, saltando a piè pari ogni passaggio intermedio tra il produttore ed il consumatore.

Nella parte adibita a vendita, oltre all'esposizione vera e propria che ha il compito di suggerire possibili soluzioni al potenziale compratore, il cliente ha a disposizione una serie di computer che, con l'ausilio di operatori-venditori, può di fatto progettare il proprio mobile o l'intero arredamento.

Nella fase del disegno, definite le dimensioni, il cliente può scegliere, sempre tra prodotti di altissima qualità, i materiali, le maniglie, il numero e le dimensioni dei cassetti, il tipo di zoccolino e così via, vedendo visualizzata sul monitor la propria "creazione".

Definito il progetto in ogni dettaglio, si può avere immediatamente il preventivo di costo, con la possibilità di eventuali variazioni sino ad ottenere quanto desiderato al prezzo previsto.

Una volta approvato, l'ordine passa in gestione al sistema di produzione: una macchina completamente automatizzata, seguita da due soli operatori, provvede al taglio del pannello, alle forature, alle fresature o ai fori per inserire i livelli, curando il prodotto sino all'applicazione del bordo ed alla rifinitura finale.

A questo punto il mobile, dal soggiorno al bagno, dalla cucina - con i migliori elettrodomestici - alla camera da letto, è pronto per la consegna ed il montaggio: il tutto in pochi giorni.

Un centro completo Op Top (oltre a quello di None, ne sono previsti un centinaio in Italia e circa duecentocinquanta in tutta Europa) costa circa un miliardo e, per essere remunerativo, deve fatturare circa due miliardi e mezzo su un potenziale produttivo di 4 miliardi. Il punto di pareggio tra costi e ricavi (break even point) si raggiunge a un miliardo e trecento milioni, ma il centro pilota di None, grazie proprio alla struttura già esistente, può puntare su traguardi ancora più competitivi.

Infine la qualità, non solo nei materiali ma anche nel design. Per dare alla clientela un grande prodotto, unico ed innovativo, non poteva mancare la grande firma. Ed ecco che un architetto di grido ha disegnato l'intera gamma Op Top: Pepe Tanzi. □