

IPEA E TECNOLEGGIO DI PIOBESI,
TRADIZIONE AL SERVIZIO DEL CLIENTE

PORTE D'AUTORE

di Giancarlo Percivati

Una produzione trentennale, con oltre 15mila porte all'anno e 130 proposte diverse, per lanciare uno show room ad alto livello. Più di sei miliardi di fatturato ed un'area, tra industria e commercializzazione, di oltre settemila mq.

La casa è da sempre uno dei beni più importanti e più desiderati dagli italiani.

Appena le condizioni economiche lo permettono, la coppia italiana tende ad investire i propri risparmi nel mattone, cercando di realizzare quel sogno che l'accompagna fin da quando, ancora all'epoca del finanziamento, nascono i primi progetti per il futuro.

La casa come focolare domestico, come luogo dove la famiglia può esprimere e trovare tutto il suo calore, ma anche la casa come investimento, come luogo di vacanza o divertimento, come luogo dove trascorrere le ore ed il tempo libero.

Una scelta, quella di un appartamento o una villa, di un attico o una casa di campagna, di una casetta indipendente o di uno chalet in montagna, che deve necessariamente seguire le possibilità economiche di chi compra, e che richiede, a chi si trova dall'altra parte, nel ruolo del

Una veduta esterna del show-room tecnologico, con sullo sfondo lo stabilimento Ipea.



venditore, la capacità di offrire alternative sempre nuove ed il maggior numero di soluzioni possibili.

Una varietà di scelte che, a maggior ragione, deve essere presente tra i materiali per l'edilizia che, proprio perché permettono di personalizzare e dare un tocco di classe a un edificio od una palazzina già esistenti, devono presentare, oltre alle caratteristiche di qualità e durata, anche funzionalità ed aspetto piacevole.

Così, seguendo un design moderno e avvincente o una linea classica e tradizionale a seconda del prodotto e delle esigenze, i materiali oggi utilizzati in edilizia devono sempre più soddisfare i gusti della gente, che richiede forme particolari e colori sempre più numerosi.

Tra essi, due in particolare rappresentano anche un importante "complemento" dell'arredamento.

Si tratta degli infissi e delle porte interne che, pur essendo indispensabili per completare la costruzione e renderla abitabile e pur dovendo durare nel tempo, sono in grado di dare quel tocco personale all'appartamento, creando un tutt'uno con l'arredamento interno ed esterno.

Un insieme di condizioni alle quali un'azienda che opera da oltre trent'anni nel settore del legno ha voluto dare la giusta importanza, realizzando un centro, unico nella zona, col quale offrire al cliente una vastissima scelta di porte ed infissi,

Matteo Marino, amministratore della Tecnolegno Infissi Srl e dell'Ipea Srl



GIULIETTO FALCO

accuratamente presentati ed ambientati in oltre 2.000 metri quadrati di esposizione.

Si tratta della Tecnolegno Infissi Srl di Piobesi Torinese, una società destinata alla commercializzazione di serramenti e porte di qualità, realizzati con tecnologie e materiali diversi, e di altri prodotti e complementi dell'arredamento, quali scale interne, maniglie per porte, serrande per garages, porte blindate.

LA STORIA

L'azienda della seconda cintura torinese, la cui area espositiva è localizzata in via del Mare 18, sulla strada proveniente da Vinovo, nasce su un progetto che fonde qualità, tradizione ed esperienza nel settore specifico.

La Tecnolegno Infissi Srl, infatti, rappresenta la naturale evoluzione di un'attività sorta negli Anni '60, quando la grande passione per il legno fa nascere a Nichelino, per opera di Simone Coraglia ed Emilio Zago, una falegnameria che presto si indirizza verso la produzione di porte interne in legno.

Dieci anni dopo, nel 1970, inizia la progettazione del nuovo stabilimento di Piobesi Torinese, in via del Mare 16, ideato secondo standard di produzione all'avanguardia, dove la Coraglia & Zago si trasferisce nel 1975, diventando Ipea, Industria Porte e Affini.

Da questo momento l'azienda si specializza sempre più nel settore delle porte d'arredamento, proponendo una gamma di prodotti che ottiene subito l'approvazione del mercato anche più esigente.

Nel 1988, affiancata all'Ipea, che cresce sempre più sia come produzione sia come ampiezza dei mercati a cui i suoi prodotti sono destinati, sorge un'azienda commerciale gestita dal genero di Zago, Matteo Marino, professionalmente cresciuto ▶

LA COMMERCIALIZZAZIONE

Una peculiarità che rende ancor più completo anche il servizio reso dalla nuova società di commercializzazione, la Tecnolegno Infissi Srl.

Questa azienda, guidata dall'amministratore unico Matteo Marino, può contare sui ben 130 modelli diversi di porte Ipea, ulteriormente adeguabili, in dimensioni, alle richieste della clientela, oltre ad una serie molto vasta di altre porte d'autore, dalla collezione Garofoli in legno massiccio alle collezioni contemporanee in poliestere lucido, dalle porte blindate della Dierre ai serramenti in legno verniciati in resina o ad acqua, dai serramenti in legno-alluminio alle serrande per garages in materiali diversi, legno compreso.

Si aggiungono alle porte ed agli infissi anche una serie di complementi d'arredamento che toccano le maniglie (della Mandelli, Olivari e Valli & Valli), le scale a rampa ed a chiocciola per interni e le scale retrattili per soffitti.

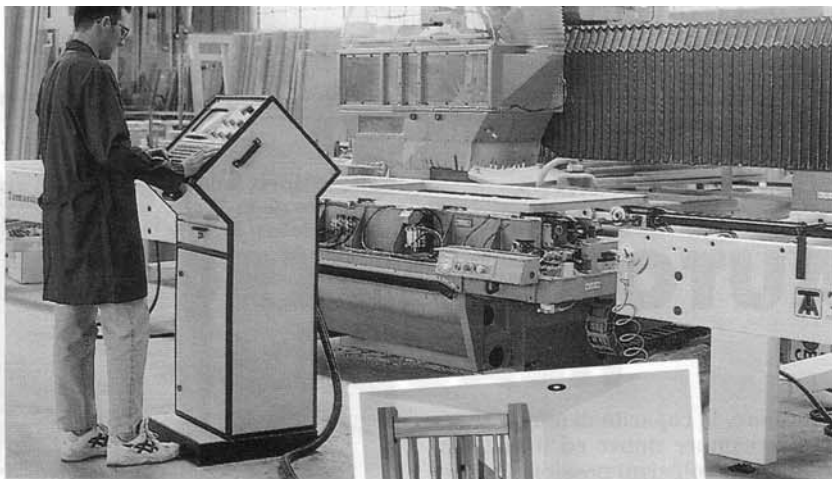
Il tutto collocato in un ambiente accogliente, curato e funzionale, dove le innumerevoli porte esposte sono dislocate secondo un criterio logico, suddivise in isole che accolgono prodotti con caratteristiche simili.

SHOW ROOM D'AUTORE

Grazie ad un'attenta analisi e disposizione degli spazi realizzata dallo studio di architettura Rosental di Torino, lo show room di via del Mare 18 diventa un spettacolare labirinto, dove è impossibile perdersi e dove ogni elemento, dalla porta all'infisso, dalle scale alla maniglia, risulta inserito in un'ambientazione reale, con muri in cartongesso, finti davanzi, piante e fiori, complementi di arredamento.

Il cliente, che può cercare con tranquillità la porta su misura per le sue esigenze guidato da una semplice piantina pieghevole in distribuzione nella hall, è assistito nei suoi acquisti, oltre che dal personale specializzato dell'azienda, tra cui gli stessi titolari, anche da funzionali e chiare targhette poste a fianco di ogni bene esposto, dove vengono illustrate tutte le caratteristiche tecniche, lo stile ed il nome del prodotto in questione.

Un servizio dove cortesia e qualità si fondono in uno slogan che, da solo, è una sicurezza: «Ogni porta, cento soluzioni». □



Sopra: Una fase della lavorazione con un impianto a controllo numerico.

A destra: Una scala interna esposta nello show-room.

nell'azienda del suocero. È la Tecnolegno Snc di Marino & C., specializzata nella commercializzazione di porte e serramenti, con punto di vendita a Nichelino in via XXV Aprile 71.

Ma le ampliate dimensioni aziendali, pur sempre contenute nell'ambito di una gestione strettamente familiare a cui partecipano gradualmente tutti i discendenti dei due fondatori, portano alla necessità di disporre di un adeguato centro di commercializzazione, localizzato possibilmente vicino alla casa "madre", l'Ipea, che sia in grado di soddisfare le più diverse esigenze del consumatore.

Viene quindi realizzato, a fianco dello stabilimento di produzione, un grande show room su due piani, che diventa il centro di commercializzazione dei prodotti Ipea e di altre marche di prestigio. Parte così il progetto Tecnolegno Infissi Srl, che sostituisce l'attività della vecchia Tecnolegno Snc, diventata ormai troppo piccola per le mutate esigenze aziendali.

LA PRODUZIONE

Attualmente lo stabilimento della Ipea Srl produce oltre 15mila porte all'anno, occupando una ventina di dipendenti e ottenendo un fatturato nell'ordine dei 6,5 miliardi.

Nei circa 5.000 metri quadrati coperti di via del Mare 16, vengono realizzate, utilizzando macchinari a tecnologia avanzata, porte tamburate in stile e moderne, suddivise in diverse collezioni con un denominatore comune: la qualità del prodotto finito, che si colloca nella fascia medio-alta del mercato.

Le porte Ipea, siano esse classiche o moderne, ad arco o pantografate, raggiungono un livello di alta



QUALTIERO FALCO

qualità fortemente standardizzata, garantendo un prodotto estremamente affidabile dal punto di vista tecnologico e con soluzioni

di design che lasciano spazio alla creatività ed alla scelta di chi deve "vestire un ambiente".

LA "QUALITÀ IPEA"

Il "Marchio Qualità Ipea", una garanzia sui prodotti Ipea, è la conferma dell'attenzione che l'azienda di Piobesi pone nei confronti del cliente, localizzato su tutto il territorio nazionale.

La porta Ipea, infatti, viene commercializzata in tutta Italia, e le forniture sono spesso destinate ad impresari e costruttori che le montano in interi complessi residenziali, palazzi e villette.

L'azienda effettua la produzione completa della porta, dall'acquisto del legno, proveniente da diversi paesi europei e del mondo (Austria, Nord Europa, Sudamerica, ecc.), all'essiccazione interna con forni a sonde, alla realizzazione del prodotto finito.

Questa caratteristica, unita alle ridotte dimensioni aziendali (che la collocano comunque tra le prime cinque imprese piemontesi del settore e senz'altro la prima del Pinerolese) ed al fatto di effettuare le commesse "sul venduto", rendono la produzione Ipea flessibile alle esigenze della clientela, che può così avere la possibilità di ottenere porte su misura per ogni esigenza.