

# show ROOM

OTTOBRE 2014

PORTE&FINESTRE

Poste Italiane Spa - Spedizione in Abbonamento Postale 70% L.O./M1

# SPECIALE ARCHITETTI





GRUPPO  
**ESSE**

Engineering Solutions Safety Evolved  
LIVING**SECURITY**SOLUTION



## VIVI I TUOI SPAZI NEL MASSIMO **COMFORT E SICUREZZA**

**SICURBLIND** è una grata di sicurezza, motorizzata, che scompare verticalmente impacchettandosi nel suo cassonetto superiore dove può trovare collocazione qualsiasi sistema di oscuramento quale, tapparella classica, tapparella orientabile, telo oscurate o filtrante.

Inoltre, nello stesso sistema si può integrare anche la zanzariera.

Massima sicurezza attestata dalla certificazione in **Classe Antieffrazione 4**.

Alto isolamento termico garantito dal cassonetto coibentato con **valore di trasmittanza  $U_c = 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$**

Ideale per la protezione di grandi aperture **fino a 3 metri in larghezza per 3 metri in altezza con un'unica grata**.

  
**SICURblind**

LA GRATA DI PROTEZIONE A SCOMPARSA

è un marchio GRUPPO ESSE Srl



[WWW.GRUPPOESSE.COM](http://WWW.GRUPPOESSE.COM)

INCONTRI

A CURA DELLA REDAZIONE



SHOWROOM 78 INCONTRI

# LE DECLINAZIONI DELLA SICUREZZA

Una realtà giovane e dinamica che in poco tempo è riuscita a imporsi sul mercato non solo grazie alla qualità e all'innovazione dei prodotti ma anche per l'attenzione costante alle esigenze dell'utente finale



Giovanni Ferrigni, Direttore Commerciale Gruppo Esse

**G**ruppo Esse S.r.l. viene costituita nel settembre 2011 per volontà di Giovanni Ferrigni il quale aveva maturato nell'azienda di famiglia un'esperienza trentennale nella distribuzione di profilati in ferro e in alluminio, accessori e semilavorati.

Avvalendosi della collaborazione di persone - gli attuali soci - con ventennali esperienze specifiche in ciascuno dei rami strategici aziendali, quali amministrazione, commerciale e produzione, ha creato un'azienda produttiva giovane, concentrata sull'innovazione tecnologica e dall'ampia visione commerciale. Scelte mirate e investimenti opportuni, hanno portato l'azienda in pochissimo tempo a diventare una nota realtà nel settore dei prodotti di sicurezza.

«Oggi ricopro il ruolo di direttore commerciale della Gruppo Esse - racconta Ferrigni - e finalmente ho realizzato il progetto di poter fornire agli operatori e ai professionisti del settore serramenti, prodotti finiti di un altissimo standard qualitativo, forniti di tutte le certificazioni che possano garantire sicurezza e affidabilità».

Il risultato di tanti sforzi, si è concretizzato nella creazione della grata SICURBLIND, una grata di protezione motorizzata, che scompare verticalmente impacchettandosi nel cassonetto superiore dov'è posizionata la tapparella o qualsiasi altro sistema di oscuramento si voglia. Questo innovativo sistema di sicurezza, coperto da brevetto internazionale, rivoluziona il concetto di grate e inferriate, per le particolari caratteri-



La sede legale e produttiva della GRUPPOESSE a Modugno (BA)

stiche che lo caratterizzano in termini di sicurezza, comfort e design.

La grata SICURBLIND riesce infatti a coniugare l'altissima sicurezza, certificata dall'ottenimento della classe anti-effrazione 4, con il design semplice e moderno dalle linee pulite ed essenziali. Inoltre basta un semplice "click" per renderla invisibile e lasciare libere le vie di passaggio e le aree esterne. Oltre alla grata SICURBLIND, so-

no state create tre linee di prodotti a battente: la grata di sicurezza TANK, la persiana blindata BUNKER, e la combinata, grata di sicurezza e persiana, PANZER. Anche questi ultimi prodotti ricalcano lo spirito di rinnovamento delle comuni grate di sicurezza, ispirandosi a forme semplici, dotandole di cerniere a scomparsa, lasciando invariata l'altissima resistenza ai tentativi di effrazione.



Area espositiva e deposito prodotti finiti

Le notevoli performance di questi prodotti e le svariate soluzioni d'impiego che gli stessi offrono, sono l'espressione dello studio e dell'impegno profuso dai tecnici del settore Ricerca e Sviluppo impegnati, inoltre, nell'accurata scelta di fornitori che garantiscano affidabilità e dispongano di una struttura e un'organizzazione che gli consenta di condividere la filosofia di "gruppo" in cui crede l'azienda. Inoltre, la cura dei dettagli e la scelta della migliore componentistica, consente di offrire ai clienti di Gruppo Esse una garanzia di dieci anni. E proprio il fondatore di questo giovane gruppo, Giovanni Ferrigni, ha risposto ad alcune nostre domande.

**Quanto conta, oggi, la sicurezza domestica?**

«Indubbiamente tantissimo. Noi monitoriamo costantemente i dati diffusi dal Ministero dell'Interno, dai quali, purtroppo, emerge un dato impressionante: negli ultimi 10 anni c'è stato un incremento superiore al 70% dei furti in appartamento. In particolar modo, negli ultimi due anni, sono città come Bologna, Milano, Torino e Roma ad aver subito l'aumento più significa-

**“SCELTE MIRATE E INVESTIMENTI OPPORTUNI CI HANNO DATO LA SPINTA PER CRESCERE”**

tivo (+30%) di questi crimini. La casa, ciò che da sempre è stato considerato il luogo sicuro per la propria famiglia, oggi, per la recrudescenza di questi eventi, sembra essere diventato un luogo vulnerabile e facilmente violabile. Per questo motivo l'esigenza di proteggersi per potersi sentire sicuri, protetti e liberi in casa propria, è in costante aumento. Noi della Gruppo Esse, ci adoperiamo, e siamo strutturati per farlo, affinché l'utente finale che ne abbia bisogno, trovi soddisfazione e la soluzione migliore per risolvere l'increscioso problema di proteggere la propria famiglia e i propri beni».

**Com'è strutturata la vostra rete vendita?**

«La distribuzione dei nostri prodotti avviene esclusivamente tramite la capillare rete dei nostri rivenditori nel settore porte e finestre, evitando vendite dirette a imprese edili e clienti privati. I nostri clienti sono selezionati per professionalità e affidabilità. Ad oggi, i nostri prodotti sono presenti in circa 250 punti vendita, di cui circa 100 fidelizzati, forniti di campionatura all'interno dei propri showroom e che ordinano costantemente i nostri prodotti, e la





Sicurblind Soluzione Grata con predisposizione per telo oscurante e zanzariera



Sicurblind Soluzione Grata con persiana e predisposizione per zanzariera

restante parte di clienti che ordinano sporadicamente o comunque meno frequentemente. La pianificazione commerciale per lo sviluppo della rete vendita, prevede l'incremento di rivenditori fidelizzati attraverso le nostre agenzie di rappresentanza attive su tutto il territorio nazionale, seguite a loro volta dalla Direzione commerciale e dai responsabili d'area. L'obiettivo che ci siamo prefissati di raggiungere entro il 2016, è l'acquisizione to-



Sicurblind Soluzione Grata con predisposizione per tapparella classica e zanzariera



Sicurblind Soluzione Grata con predisposizione per tapparella orientabile e zanzariera

tale di circa 200 clienti fidelizzati che, sommati ai clienti occasionali, ci porterebbero a una produzione di circa 10.000 pezzi l'anno».

**Qual è il vostro rapporto con la distribuzione? Quanto è importante la formazione di rivenditori e posatori?**

«I nostri rivenditori, grazie alla nostra organizzatissima struttura interna, ricevono assistenza, sia commerciale sia tecnica, sin dal primo contatto. Abbiamo scelto di offrire un servizio di *assistenza clienti* di alta efficienza perché siamo decisamente convinti che l'informazione e la formazione fornite ai nostri clienti, siano fondamentali per aiutarli a vendere meglio e ad offrire ai propri acquirenti un servizio migliore. Per questo motivo, tutti i clienti, una volta attivati, vengono da noi ospitati, presso la nostra sede, per una giornata di formazione sui nostri prodotti e per un corso di corretta posa in opera».

**Quanto è rilevante, oggi, proporre prodotti in grado di soddisfare le diverse esigenze del cliente finale? (estetica, prestazioni, sicurezza, comfort abitativo)**

«Questo è un principio fondamentale della nostra azienda. Il nostro core business è proprio quello. Creare prodotti unici nel loro



**“NOI CREIAMO  
PRODOTTI UNICI  
NEL LORO GENERE,  
INNOVATIVI  
E SOPRATTUTTO  
RISOLUTIVI”**

genere, innovativi e soprattutto risolutivi. Il settore della sicurezza, come d'altronde un po' tutti i settori, è molto inflazionato. Sul mercato ci sono tanti prodotti, di tante aziende, che si assomigliano tantissimo tra loro, quasi non si scorgono le differenze. La nostra grata SICURBLIND esce da ogni schema e dall'immaginario collettivo della grata di sicurezza che "imprigiona" chi invece vorrebbe solo sentirsi al sicuro in casa propria. La grata SICURBLIND infatti, si mostra solo nel momento in cui l'utilizzatore avrà l'esigenza di proteggere le aperture, penso a quando si va via di casa, la notte mentre si riposa e, perché no, anche di giorno quando si è in casa ma ci si vuol sentire sicuri. Infatti per la sua struttura, la SICURBLIND, è gradevole alla vista anche quando è completamente abbassata e lascia che all'interno degli ambienti entrino tan-

ta aria e luce naturale. È costituita da elementi orizzontali in acciaio, dalle linee semplici tanto gradite ai progettisti e agli arredatori d'interni. Tutto questo senza mai trascurare la funzione che il nostro prodotto deve svolgere: proteggere. Oggi è senza dubbio la grata di sicurezza con i più alti valori prestazionali. Questo ci consente di garantire la massima sicurezza, e non ci sono altri prodotti in grado di farlo, anche ad aperture di ampie dimensioni che arrivano fino a 3 metri in larghezza per 3 metri in altezza. I clienti, ormai, sono molto informati ed esigenti, e apprezzano molto questi vantaggi che offriamo con i nostri prodotti. Basti pensare che le nostre grate di sicurezza possono essere gestite e movimentate attraverso sistemi domotici tanto richiesti per la gestione intelligente della casa e dei suoi impianti». [www.gruppoesse.com](http://www.gruppoesse.com)