

**PROFESSIONE SERRAMENTISTA**
[www.guidafinestra.it](http://www.guidafinestra.it)

# L'ARTIGIANO CONSULENTE

Franco Ligabò

Esperienza, formazione costante, sapere tecnico, passione. Queste le carte vincenti di una piccola azienda sarda. Vocazione? Non solo vendere, ma diffondere la conoscenza del prodotto



"Quando si parla della Sardegna e del suo passato remoto, si tende a farlo considerando temi diversi. La sua storia, per lo più, si divide tra religione, magia e riti". Una definizione, questa, che coglie il senso profondo di un'isola speciale, quasi un continente dal sapore ancestrale, trovata su [letterina32.com](http://letterina32.com) a firma di lapis. Un "unicum" fatto di bellezze paesaggistico-naturali, insediamenti storico-artistici e tradizioni antropologico-culturali difficilmente rinvenibili altrove. Qualche esempio tra i tantissimi? Un mare da sogno (non solo Smeralda, anzi!), gli aspri interni di Ogliastra e Barbagia, i milenari Nuraghi, il sito archeologico di Tharros adagiato su tre colline, le "espressionistiche" maschere nere in legno dei Mamuthones, il bianco Vermentino ottimo con l'aragosta alla catalana e il rosso Cannonau per i piatti forti della gastronomia isolana.

Ed è in questo complesso mosaico che si colloca Monti, comune di 2 mila 400 abitanti a 23 chilometri da Olbia, ai margini meridionali della Gallura, alle falde della catena montuosa del Limbara, dove ha sede l'azienda serramentistica che vi raccontiamo.

**TRADIZIONE DI FAMIGLIA**

Una classica piccola azienda a conduzione familiare, caratterizzata da uno sviluppo attento all'evoluzione del mercato, che vede oggi in pista la terza generazione dei Tani. Tani Serramenti nasce nel 1974 per iniziativa di Mario Tani, continuando l'esperienza del padre Dino, tipico fabbro dei vecchi tempi, tutto mani, incudine e martello. Nel '74, come detto, arriva il figlio Mario che, accanto alle lavorazioni di carpenteria metallica - attività dismessa nel 2005 -, intuendo nuove opportunità, apre all'alluminio iniziando a costruire serramenti in tale materiale. Ed è nella officina del padre che il figlio Dino (stesso nome del nonno), fin da piccolo, passa il tempo tra banchi di lavoro, attrezzi, cantieri. "Per me - ci dice - era come essere in un parco giochi, seguendo, guardando e aiutando mio padre. Dammi il cacciavite, sposta quel profilo, allungami il metro. È così

che ho iniziato a masticare serramenti. E mi divertivo un mondo...". Insomma, l'officina al posto del meccanico, delle automobiline o dei trenini. Così, con il diploma di geometra in tasca, nel 2004 il giovane Dino, oggi responsabile dell'area tecnica e consulenza, entra in azienda.

**MERCATO CHE CAMBIA**
**Com'è il mercato del serramento oggi?**

"Un mercato complesso che rispecchia un prodotto altrettanto complesso - ci dice Dino Tani -. Negli ultimi trent'anni, il serramento si è caratterizzato per una progressiva e radicale trasformazione, frutto di un contenuto tecnico-prestazionale sempre più evoluto e di una sempre più accentuata valenza estetico-arredativa. Insomma, il serramento come componente essenziale del benessere abitativo".

**E che ha dovuto fare i conti con la crisi economica...**

"Indubbiamente. Ma questa criticità può diventare anche una opportunità. Sulla crisi, è presto detto: da quella esplosa nel 2008 negli Stati Uniti con i mutui subprime, divenuti polpette avvelenate vendute nei derivati piazzati dalle banche di tutto il mondo a ignari investitori, fino al lockdown Covid-19. Ma qui nasce anche una opportunità".

**Si spieghi meglio...**

"L'emergenza coronavirus ha accelerato i tempi della trasformazione citata, imponendo nuovi modi di fare impresa, di produrre, di comunicare il prodotto. Insomma, uno stimolo forte ad abbandonare vecchi schemi, unica alternativa per crescere e non uscire dal mercato".

**E in casa Tani, cosa si è fatto?**

"Il fatturato 2019 è stato pari a circa 800 mila euro. Nel 2020 pen-



Dino Tani

savamo di crescere ancora, ma abbiamo dovuto rivedere le previsioni. Cosa abbiamo fatto? Nel nostro piccolo, abbiamo investito costantemente in innovazione: nel 2008 in un centro di lavoro a controllo numerico in rete con l'ufficio, successivamente in un software CRM gestionale. Piccoli passi verso la digitalizzazione dell'azienda. Altri investimenti: stiamo ristrutturando gli spazi aziendali, è in corso la realizzazione di un nuovo show room a Olbia in sostituzione di quello attuale, stiamo potenziando la comunicazione con un restyling del sito web, blog incluso".

**Serramenti, alluminio o Pvc?**

"Noi produciamo serramenti in alluminio al 50% e alluminio-legno al 5%, mentre per il 45% commercializziamo serramenti in Pvc. Quest'ultimo va molto nelle ristrutturazioni, mentre l'alluminio è privilegiato nelle nuove costruzioni, soprattutto nelle versioni minimal, profili sottili e ampie specchiature vetrate. Marginale il misto, trattandosi di un prodotto di nicchia. Una suddivisione, questa, che rispecchia anche la capacità di spesa del consumatore medio, soprattutto in tempo di crisi".

**E la destinazione finale?**

"Prevale la ristrutturazione con il 65% dei casi, mentre il 35% va nelle nuove costruzioni. Quanto alla tipologia del cliente: 85% privati, 15% imprese di costruzione".

**Mica male le nuove costruzioni...**

"Il nuovo, nell'area di mercato da noi toccata, stava riprendendo. Poi, il Covid ha segnato un arresto. Per le ristrutturazioni, indubbiamente hanno favorito i vari bonus fiscali legati all'efficientamento energetico degli edifici. Quanto alla recente maxi detrazione del 110% prevista dal Decreto Rilancio, cauti i potenziali utilizzatori, prevalendo l'incertezza su eventuali modifiche".

**Identikit**

**TANI SERRAMENTI**  
[www.taniserramenti.com](http://www.taniserramenti.com)

- Anno di costituzione:** 1974
- Sede:** Monti (SS)
- Area di mercato:** Gallura e forniture spot nel resto della Sardegna
- Superficie:** 900 m<sup>2</sup>, di cui 760 m<sup>2</sup> produzione, 40 m<sup>2</sup> uffici, 100 m<sup>2</sup> show room
- Addetti:** 6 di cui 3 posatori interni
- Fatturato:** circa 800 mila euro nel 2019
- Produzione interna (50%):** serramenti e infissi in alluminio con sistemi Metra, Domal, All.co
- Prodotti commercializzati (50%):** serramenti in Pvc Oknoplast, di cui l'azienda è Premium Partner Selezionato a Olbia (SS); tap-parelle in alluminio a lamelle orientabili Alike di Kikau; scuri e persiane in materiale composito Oknokomp; porte interne Bertolotto Porte; porte d'ingresso Oikos; porte blindate Alias; portomi sezionali Hörmann
- Vetri:** Saint-Gobain Glass
- Prestazioni serramenti:**
  - Trasmittanza termica Uw: alluminio da 0.8 W/m<sup>2</sup>k a 2.0 W/m<sup>2</sup>k; Pvc da 0.6 W/m<sup>2</sup>k a 1.5 W/m<sup>2</sup>k
  - Abbattimento acustico fino a 48 dB
  - Classi antieffrazione: RC1, RC2
- Accessori:** Giesse, Metra
- Area produzione:** Software CRM gestionale Opera Company; troncatrice a due teste e centro di lavoro Mecal (in rete con il software dell'ufficio)

**APPROCCIO INNOVATIVO**

**Un serramento di qualità richiede una posa a regola d'arte...**  
 "È il nostro fiore all'occhiello. La posa, infatti, è un fattore decisivo per la riuscita di un serramento. Per questo i nostri posatori, tutti interni, sono certificati PosaClima e io stesso sono posatore certificato caposquadra EQF 4 e consulente Posa Qualificata di zona a Olbia. Sostituire vecchi serramenti o installarne di nuovi comporta investimenti importanti. E il consumatore finale non è disposto a buttare soldi al vento".



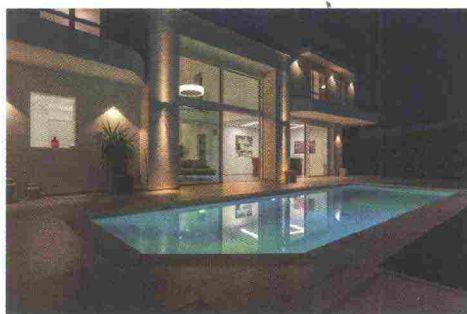
**PROFESSIONE SERRAMENTISTA**

www.guidafinestra.it



Località Murta Maria (Olbia), Villa Ortensie, ristrutturazione. Serramenti in alluminio minimal Metra

<p><b>MATERIALI SERRAMENTI</b></p> <p>Alluminio <b>50%</b>                  Pvc <b>45%</b>                  Alluminio/Legno <b>5%</b></p>	<p><b>TIPOLOGIA CLIENTI</b></p> <p>Privati <b>85%</b>                  Imprese di costruzione <b>15%</b></p>	<p><b>MERCATO FINALE</b></p> <p>Ristrutturazioni <b>65%</b>                  Nuove costruzioni <b>35%</b></p>
---	--	---



Da sinistra, Olbia, Villa G, nuova costruzione. Serramenti in alluminio minimal Metra.



Porto Cervo, Villa Tar-jack, nuova costruzione. Serramenti in Pvc Oknoplast.

**Un sistema ambizioso, ma come si articola?**

"In quattro passaggi. Analisi e consulenza per capire cosa serve e fornire preventivi veloci con tanto di report, utilizzabile anche per richiedere altri preventivi, per poi stendere il piano lavori e dare inizio alla fase operativa. Gli altri tre

passaggi: progettazione, installazione qualificata e triplice garanzia".

**Tre garanzie, mica uno scherzo...**

"Costi certi: se in fase di lavoro emerge qualche dimenticanza, la spesa aggiuntiva è a nostro carico. Assistenza gratuita sui serramenti per i primi 36 mesi. Posa garantita per 10 anni".

**E sul blog di cosa si parla?**

"Le faccio alcuni esempi recenti: cosa richiedere al serramentista per un risultato assicurato nel cambiare gli infissi; tutto sull'Ecobonus 2020 per ristrutturare casa a costo zero; l'importanza della posa in opera perché le finestre durino nel tempo; come mettere in sicurezza le finestre rendendo la casa a prova di ladro; i modelli dei sistemi oscuranti finestre non integrati all'infisso; controtelai finestra quelli giusti e quelli da evitare". Che dire? Proprio un bel menù. ■

**Insomma, sapere è potere, come diceva quel mattacchione di Francis Bacon, filosofo empirista inglese del Cinquecento...**

"Proprio così. E in questo contesto, vorrei segnalare altre due ciliegine sulla torta di casa Tani, nate da una mia idea che pare riscuotere consensi: il sistema OltreFinestra con la relativa guida Come scegliere le tue finestre senza impazzire e il blog quesiti/risposte dedicato a tali argomenti".

**Partiamo dalla prima ciliegina...**

"Il sistema OltreFinestra è una sorta di summa di come scegliere il serramento giusto in base alle proprie esigenze. Uno schema metodologico, chiaro e accessibile, per evitare di perder la testa tra preventivi incomprensibili, scegliere serramenti mal fatti con i conseguenti problemi di muffa, condensa e spifferi, imbattersi in un venditore - firma qui e chi s'è visto s'è visto - e non in un consulente".