

All'ombra della Maiella
SERRAMENTI ESCLUSIVI DA NIKITA
 Nicola Di Medio presenta la sua azienda proiettata sul mercato nazionale con una vasta gamma di prodotti di elevata qualità

nikita

In un'intervista fatta in occasione di una recente visita alla ditta **Nikita S.r.l.** di Pennapiedimonte, il titolare Nicola Di Medio ci racconta la sua azienda.



Il titolare Nicola Di Medio

"Nikita S.r.l. - esordisce Di Medio - nasce nel 1981 a Pennapiedimonte, ai piedi del versante orientale della Maiella, in provincia di Chieti. La scelta di produrre infissi in PVC, un materiale nuovo e tecnologicamente d'avanguardia, fu certamente innovativa in quegli anni, ed in contrapposizione con le attività del luogo: lavorazioni della pietra naturale, agricoltura e pastorizia."

Pennapiedimonte è un piccolo paese di case in pietra bianca locale e si trova in una zona interna dell'Abruzzo, nelle vicinanze del Parco Nazionale della Maiella. L'area in cui sorgono la sede e gli stabilimenti produttivi di Nikita è una zona dedicata fino a tempi recenti ad attività quali pastorizia, lavorazione della pietra e taglio del legname. Per le sue caratteristiche, era, ed è ancora, una regione a bassa densità di popolazione, con scarse risorse economiche e di conseguenza poco industrializzata.

"In effetti, a tutt'oggi la mia azienda - continua il titolare - è l'unica realtà industriale presente in questa zona. La vicinanza dello svincolo autostradale dell'A14 ha senz'altro agevolato lo sviluppo di quest'area, e reso più facile la gestione logistica della stessa Nikita."

Gli inizi e la crescita

Come ci racconta Nicola Di Medio, Nikita S.r.l. è stata una tra le prime realtà produttive di serramenti in PVC sorte sul mercato italiano. "Inizialmente si trattava di un'azienda a carattere prettamente familiare che rivolgeva la sua attività ad un mercato esclusivamente locale, o comunque provinciale (privati o imprese di

costruzione), con uno stabilimento di 300 mq e 6 addetti. Nel corso degli anni, anche grazie alla diffusione del PVC, materiale ideale per la realizzazione di infissi, siamo notevolmente cresciuti, per poi consolidarci definitivamente come una tra le aziende leader del settore. Attualmente - prosegue Di Medio - l'azienda si estende su un'area di 4.500 mq, di cui 2.000 mq coperti, con un centro produttivo di prim'ordine, dotato di impianti e macchinari tecnologicamente all'avanguardia."

E' verso la fine degli anni '90 che la presenza di Nikita sul mercato italiano si consolida attraverso una radicata rete di rivenditori. La formula dei punti vendita sparsi nelle principali città d'Italia, seguiti e fidelizzati, si è infatti rivelata vincente per la società e l'azienda è ormai matura per seguire e sviluppare una rete di rivenditori rilevante.

"Proprio in questo periodo di crescita - ricorda il titolare - ha inizio il rapporto con Alphacan, nostro partner sistemista. Subito tra Nikita ed Alphacan si è instaurato uno stretto rapporto di reciproca collaborazione e fiducia, che si manifesta tutt'oggi sotto forme diverse: consulenza di marketing, assistenza tecnica e produttiva, ricerca e studio comune delle migliori soluzioni ecc. Non nascondo inoltre di aver instaurato un rapporto quasi fraterno con il responsabile di zona di Alphacan, Riccardo Corsini, sempre attento e prodigo di consigli e suggerimenti sui diversi aspetti della vita aziendale".

Nikita entra quindi nel mercato nazionale sfruttando un'idea vincente, cioè la proposta di un serramento personalizzato e davvero esclusivo. Come afferma Di Medio, "differenziarsi da altri produttori è importante, è un vantaggio competitivo; per questo Nikita ha messo a punto un serramento, con il supporto di Alphacan, totalmente personalizzato ed esclusivo nelle sue varie versioni!"

"Oltre a ciò - continua il titolare di Nikita - la gamma di prodotti che offriamo all'acquirente è vastissima, in quanto utilizziamo l'intera varietà di sistemi e relativi accessori e finiture messi a nostra disposizione da Alphacan.

Grazie alla ricchezza della scelta, siamo in grado di produrre serramenti tra i più svariati: a una, due o anche quattro ante completamente apribili, scuri interni ed esterni alla veneta, vicentina o padovana, persiane ed altri sistemi di oscuramento, monoblocchi con cassonetti per avvolgibili, porte e portoncini d'ingresso, oltre che coperture, in tutte le soluzioni possibili. Non esiste uno standard prefissato per Nikita, ad eccezione dell'elevata qualità del prodotto: l'unica discriminante è costituita, naturalmente, dalla fattibilità nell'aspetto tecnico e dal rispetto delle norme di sicurezza."

L'organizzazione aziendale

A questo punto dell'intervista abbiamo chiesto a Di Medio di descriverci l'organigramma aziendale, per conoscere meglio la ditta Nikita.

"L'organizzazione della società è molto semplice e lineare, al fine di mantenere, anche in fase di sviluppo di un ordine, la massima flessibilità e naturalmente garantire al cliente la massima attenzione. La struttura si articola in due grossi comparti: il primo coinvolge l'area commerciale/amministrativa, mentre il secondo ha caratteristiche più tecnico-produttive. Al vertice dell'azienda mi trovo io; la mia posizione mi permette di avere una supervisione generale e responsabile del comparto commerciale/amministrativo (comprendente l'ufficio commerciale, l'ufficio amministrazione e contabilità, e l'ufficio tecnico e di sviluppo ordini). L'area tecnico/produttiva, caratterizzata dalla produzione vera e propria oltre che dalle attività di consegna e posa, è invece gestita con passione ed entusiasmo da mio figlio Dino".

"Nella gestione di Nikita - prosegue Di Medio - sono ovviamente affiancato da validi collaboratori: una persona si occupa della contabilità e dell'amministrazione, e altre due figure lavorano all'ufficio tecnico, sviluppando progetti e preventivi in collaborazione con la produzione. Gli addetti alla produzione sono in totale 12: otto di loro si occupano della

produzione di serramenti standard, mentre i rimanenti sono specializzati nella realizzazione di prodotti speciali (come ad esempio gli archi e le finestre speciali). Due persone sono incaricate della consegna al cliente del serramento finito, e altre due fanno parte della squadra montaggio."



Dino Di Medio

Produzione e mercato

Di Medio ci descrive poi, brevemente, com'è strutturata la sua azienda dal punto di vista tecnico: "L'unità produttiva dispone di un centro di taglio, un centro di lavoro ed una saldatrice a quattro teste con pulitrice in linea, una linea produttiva interamente automatizzata e con lavorazioni gestite da software specifici. Grazie a queste apparecchiature, possiamo produrre 60 serramenti al giorno sulla linea principale e altri 20 fuori linea."

"L'attuale obiettivo di Nikita - sottolinea - è raddoppiare il fatturato nell'arco di due anni, conseguentemente all'acquisizione di rivenditori in tutto il territorio nazionale che possano allargare la zona di copertura dell'azienda. Anche a questo scopo l'immagine istituzionale è stata recentemente rivista, con l'elaborazione e pubblicazione di una brochure e di una depliantistica in sintonia con la nuova filosofia aziendale."

A questo punto, Nicola Di Medio ci parla della situazione del mercato e di come la vive Nikita. "Fino a pochi anni fa, il mercato era insensibile all'avvento del PVC come materiale per la produzione di infissi. Le ragioni di questo rifiuto erano essenzialmente due: innanzitutto



La sede Nikita

nikita



la scarsa conoscenza delle potenzialità di questo “nuovo” materiale, e la cattiva pubblicità di alcune aziende, che realizzavano prodotti di scarsa qualità sia per quanto riguarda profili e accessori, ma anche l'assemblaggio e la posa del serramento finito.”

“Oggi – continua Di Medio – le cose sono fortunatamente cambiate, ed un numero sempre maggiore di persone, sia privati che decisori, ricerca i vantaggi e l'affidabilità del PVC. La percentuale aumenta anche grazie alle testimonianze di clienti soddisfatti, che passano parola e consigliano ad amici e conoscenti l'utilizzo di questo materiale. Gli stessi rivenditori di Nikita sono attirati dal nostro prodotto sia per l'elevata qualità che per l'alto valore aggiunto che ne consegue, contrariamente alla rivendita di materiali più poveri come l'alluminio, che attualmente sta soffrendo di un forte ribasso per quanto concerne prezzi e qualità della realizzazione.”

La rete di vendita

Quanto all'organizzazione della rete di vendita dell'azienda Di Medio rileva che “a parte la vendita diretta a privati della zona, supportata anche da una show room localizzata alla periferia di Pescara, Nikita opera sul territorio nazionale con tre agenti che gestiscono un centinaio di rivenditori. I nostri partners commerciali si trovano per la maggior parte nelle aree centro-meridionali dell'Italia. La sfida che Nikita si è posta è, quindi, l'espansione anche sul mercato più a nord.”

“I rapporti con i nostri rivenditori – dice Di Medio - sono impostati principalmente su una forte fidelizzazione, basata su una collaborazione attiva e sulla fiducia, che li legano fortemente all'azienda. Grazie a quest'impostazione viene favorita la durata delle relazioni commerciali. Questi fattori incrementano

naturalmente i volumi di vendita. Per quanto riguarda gli strumenti di lavoro, Nikita fornisce ai propri rivenditori tutto il materiale necessario: dai cataloghi ai listini, dai dépliant alle campionature, oltre naturalmente all'assistenza tecnica pre- e post- vendita, garantita dai nostri responsabili di zona.”

In linea con la filosofia aziendale, Nikita partecipa anche ad alcune prestigiose manifestazioni. “Il Saiedue a Bologna e la Fiera del Levante a Bari – sottolinea Di Medio – rappresentano infatti un punto di riferimento fondamentale, sia per i nostri rivenditori, che hanno l'opportunità di cercare ed acquisire nuovi clienti, che per i clienti stessi, i quali possono toccare con mano la qualità ed i servizi offerti da Nikita e dalla sua rete commerciale.”



Nuovi investimenti

Nikita ha recentemente realizzato nuovi investimenti - tra i quali, in particolare, un centro di lavoro tra i più affidabili e sofisticati presenti sul mercato - contemporaneamente ai progetti di ampliamento della superficie coperta dello stabilimento. Si tratta di un segnale forte, che ribadisce come questa azienda sia una realtà dinamica e in continua evoluzione, con obiettivi di vendita realistici e ben definiti su tutto il mercato nazionale.

Sede:

Via Spinaro, 18
66010 Pennapiedimonte (CH)
Tel. 0871 897157
Fax 0871 897260
nikitapvc@tiscalinet.it
www.nikitapvc.it

Show room:

Bivio S. Silvestro
Via Nazionale Adriatica Sud, 16
65132 Pescara
Tel. 085 62972