



Sale a oltre 200 il numero dei Punti Vendita del Gruppo BigMat in tutta la Penisola: una distribuzione capillare consolidata dall'ingresso di due nuove realtà in Lombardia e in Toscana.

Attiva nella provincia bergamasca e non solo da più di quarant'anni, La Viscontea di Brignano Gera d'Adda (BG), ha deciso di entrare nel Gruppo compiendo «un salto di qualità che non solo rafforzerà ulteriormente la nostra presenza sul territorio e i rapporti con le imprese e gli artigiani che ci danno fiducia ogni giorno, ma allo stesso tempo ci aiuterà a intercettare anche il pubblico dei privati a cui guardiamo sempre con maggior interesse», come sottolinea Fabio Zaghen, titolari del Punto Vendita dal 2015 insieme ai soci Claudio Zaghen, Artan Bixi e Petrit Kola. Una realtà storica che ha scelto di proseguire il suo percorso di rinnovamento con un importante cambio di passo facendo propri i valori di un «Gruppo importante e riconosciuto come BigMat – prosegue Zaghen – grazie al quale nei prossimi mesi completeremo il nostro processo di restyling per trasformarci da rivendita edile a Punto Vendita al dettaglio, diversificando così la nostra offerta che si amplierà, ad esempio, anche all'arredobagno». Un cambiamento che va nella direzione di una sempre maggiore competitività per un'azienda che nonostante la crisi del settore degli ultimi anni ha raggiunto un fatturato di oltre 4,2 milioni di euro. Professionalità, know-how, competenza e servizi sono i punti di forza che fanno di BigMat La Viscontea una realtà di riferimento per le attività edili – in particolare piccole e medie imprese e artigiani – della provincia di Bergamo e nelle zone limitrofe di Milano e Brescia.

Scritto da Administrator
Mercoledì 17 Luglio 2019 13:48 -

Su un'area di 8mila mq e con uno spazio espositivo di 3mila mq, BigMat La Viscontea offre, infatti, un'ampia gamma di prodotti che spaziano dai materiali tradizionali per l'edilizia, agli impermeabilizzanti e al cartongesso, dai sistemi isolanti ai pavimenti e ai rivestimenti, dalla ferramenta e utensileria al colorificio con servizio tintometrico. Numerosi anche i servizi offerti alla clientela a partire dalla piegatura del ferro a cui si aggiungono la consulenza pre e post vendita, la consegna in cantiere, la posa in opera, il noleggio dei mezzi e la progettazione chiavi in mano grazie al supporto di uno studio di architettura esterno.

Confrontarsi con altre realtà e sviluppare una maggiore specializzazione sul mercato sono gli obiettivi che hanno portato all'ingresso nel Gruppo BigMat di Fontana Serafino & Figlio, storica attività di Santa Maria a Monte (PI).

Nata nel 1966 inizialmente come azienda per la vendita di materiali edili e termoidraulici, BigMat Fontana Serafino & Figlio nel corso degli anni – grazie alla lungimiranza imprenditoriale di Veriano, Marco e Massimiliano, rispettivamente figlio e nipoti del fondatore – ha ampliato la sua offerta aprendosi anche al settore delle finiture di interni.

Sono 3mila i metri quadri su cui si sviluppa il Punto Vendita, dove trovare tutto ciò che è necessario per la realizzazione dei propri progetti: dai 2mila mq dedicati all'edilizia pesante, ferramenta, tintometro e termoidraulica alle soluzioni per l'interior design a cui è invece riservata una sala mostra di 600 mq.

Nello showroom, recentemente rinnovato per migliorare l'esposizione dei prodotti e rendere più fluida l'esperienza di acquisto, privati e imprese possono creare lo stile più adatto ai loro ambienti domestici scegliendo tra le proposte raccolte in 40 box e aree tematiche dedicate a pavimenti e rivestimenti, rubinetteria e sanitari, arredobagno, caminetti e stufe.

Un'ampia gamma di soluzioni ma anche di servizi: il team di BigMat Fontana Serafino & Figlio, composto da una decina di collaboratori, offre non solo consulenza pre e post vendita ma anche rilievo in cantiere, progettazione degli spazi e, in collaborazione con alcuni professionisti locali, anche la posa in opera dei materiali. Artigiani e imprese possono inoltre partecipare agli appuntamenti formativi e di approfondimento tecnico che il Punto Vendita organizza durante l'anno in collaborazione con diverse aziende partner.

«L'ingresso nel Gruppo – sottolinea Massimiliano Fontana, responsabile dello showroom – ci è sembrata la scelta migliore per far crescere ulteriormente la nostra azienda grazie al supporto di una realtà composta da più rivenditori con cui possiamo confrontarci. Un sostegno e un dialogo che ci porteranno a muoverci nel mercato in modo più specifico puntando a una maggiore specializzazione della nostra offerta. Aumenteremo e miglioreremo non solo la nostra gamma prodotti ma anche la nostra visibilità sul territorio grazie a una comunicazione strategica ed efficace curata dalla Centrale BigMat».

www.bigmat.it