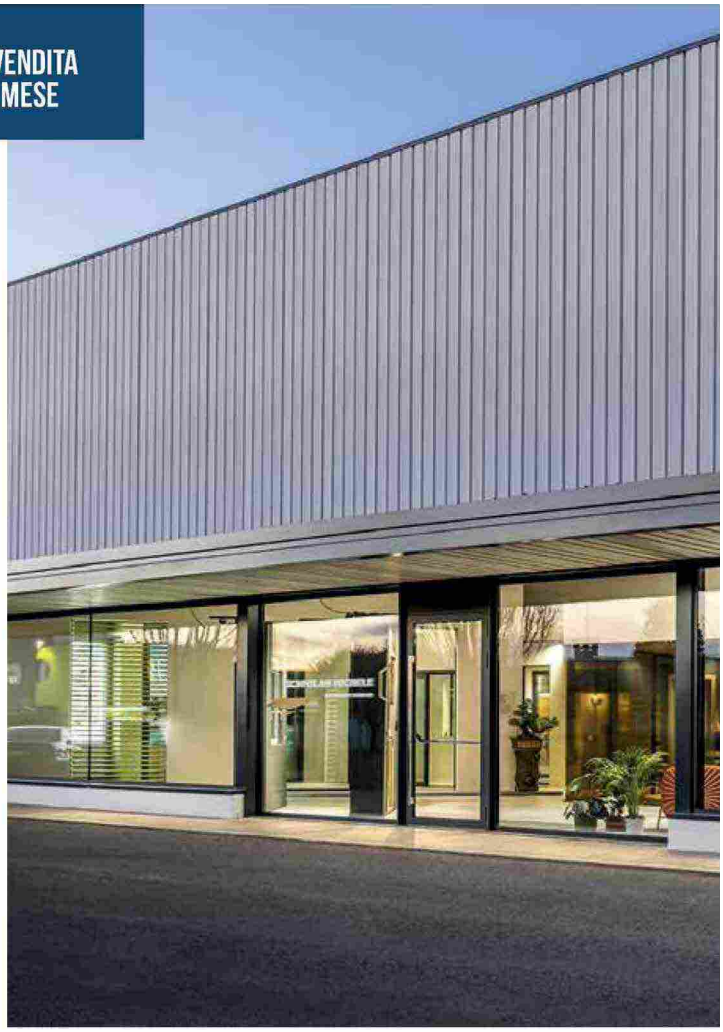
showROOM PORTE&FINESTRE

www.ecostampa.it

LA RIVENDITA DEL MESE

UNO SHOWROOM CHE RACCONTA

Beatrice Cavalcante, foto di Marco Diodà



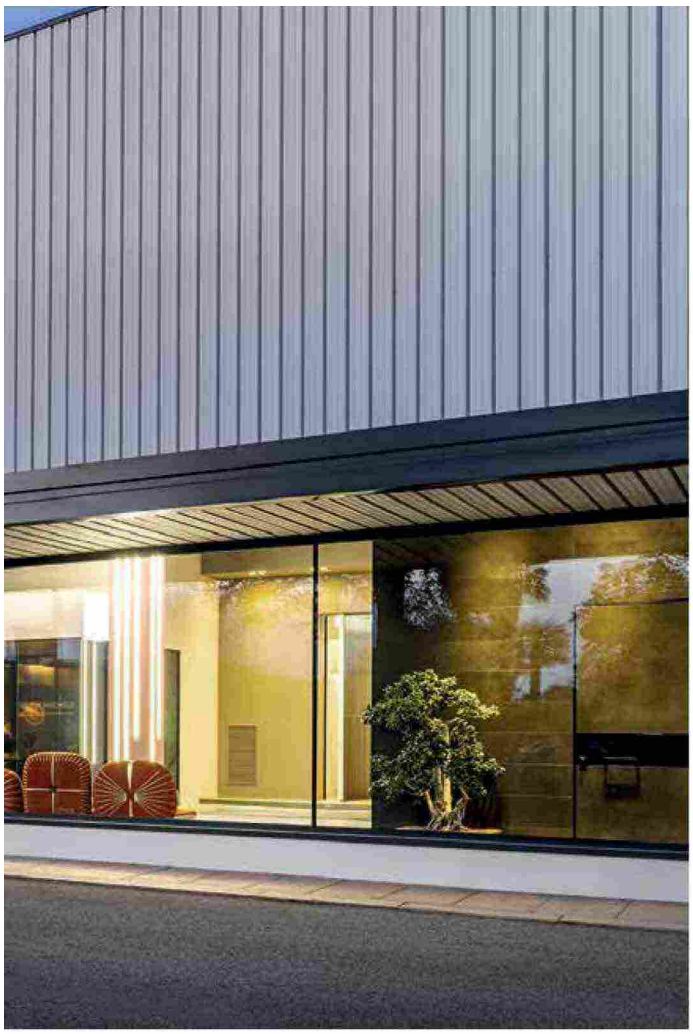


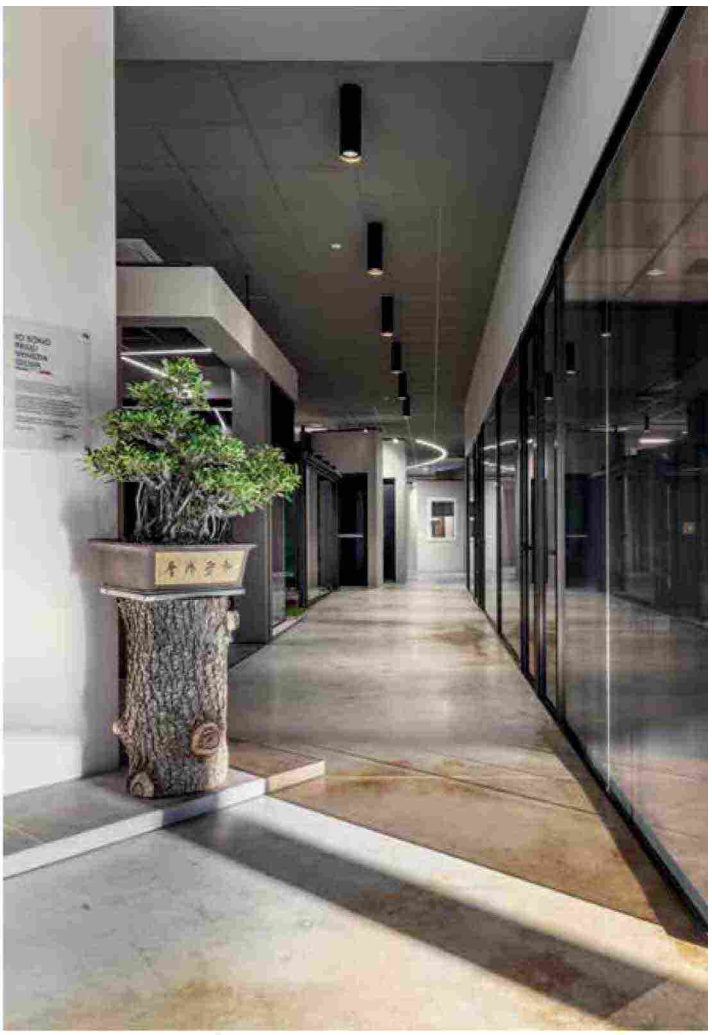
IL NUOVO SHOWROOM DELLA STORICA AZIENDA FRIULANA SCAPOLAN MICHELE SERRAMENTI D'ARREDO È UN LUOGO DI ESPERIENZA, CONSULENZA E CULTURA DEL PROGETTO: UN PERCORSO CHE SI SNODA TRA DESIGN, PARTNERSHIP DI QUALITÀ E ATTENZIONE ALL'EVOLUZIONE DEL MERCATO DEI SERRAMENTI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
162171
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

showROOM PORTE&FINESTRE

www.ecostampa.it





Da oltre venticinque anni, Scapolan Michele Serramenti d'arredo lavora con una visione chiara: valorizzare l'architettura e migliorare la qualità abitativa attraverso serramenti e sistemi integrati capaci di coniugare estetica, tecnologia e comfort. Un approccio che nel tempo ha trasformato l'azienda di Pordenone in un punto di riferimento per privati, architetti, progettisti e imprese alla ricerca di soluzioni personalizzate e di un interlocutore in grado di seguire ogni fase del progetto.

La filosofia aziendale ruota attorno a un concetto preciso: il serramento non è soltanto un elemento tecnico, ma parte integrante del linguaggio architettonico e della qualità dell'abitare. Per questo il lavoro dell'azienda parte sempre dall'ascolto e dalla consulenza, prosegue con la scelta accurata dei prodotti e si completa con posa in opera e assistenza post-vendita. Un servizio completo che rappresenta oggi uno dei principali valori aggiunti della realtà friulana. "Il nostro obiettivo è dare forma concreta alle idee del cliente, accompagnandolo con competenza e affidabilità in ogni fase del progetto" spiega Michele Scapolan, titolare dell'azienda. Una visione che si traduce in un'attenta selezione di partner e marchi di alto livello, tra cui Schüco, Veka, Oikos, Pirnar e Lualdi. L'equilibrio tra design, sostenibilità, ricerca tecnica e tradizione artigianale è il filo conduttore che attraversa tutta l'attività dell'azienda. Un approccio che emerge anche nella gestione dello showroom inaugurato nell'ottobre 2024: uno spazio completamente rinnovato di oltre 1000 metri quadrati, progettato per offrire un'esperienza immersiva e trasformare la visita in un vero momento di scoperta e confronto. Il nuovo



Michele Scapolan, titolare

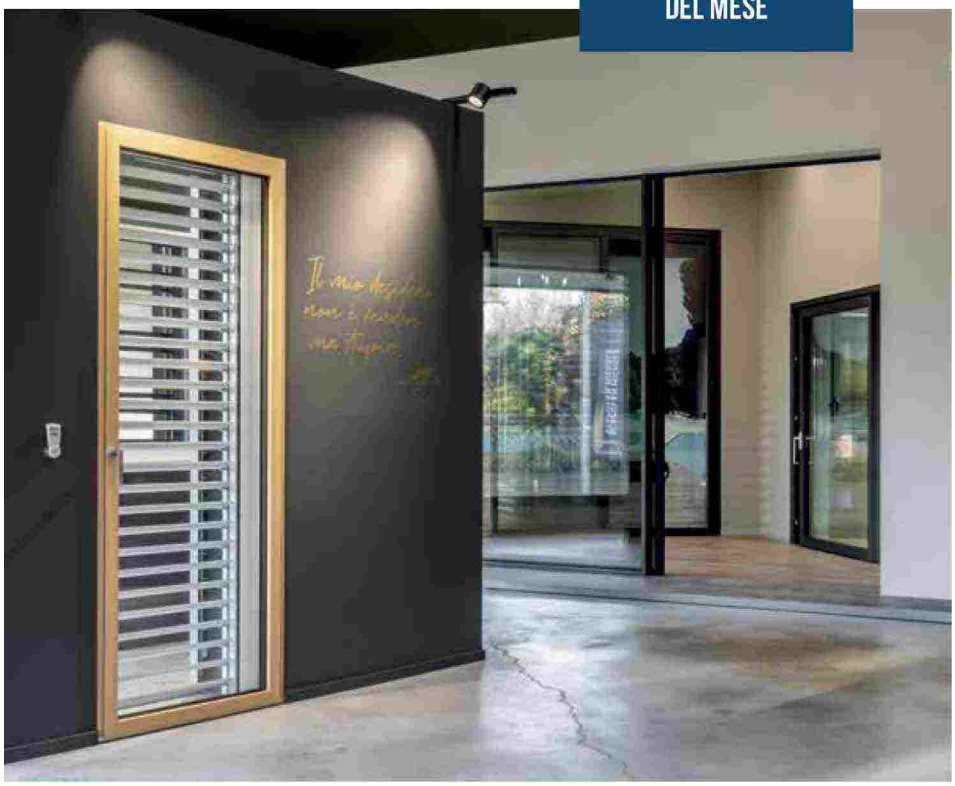
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
162171

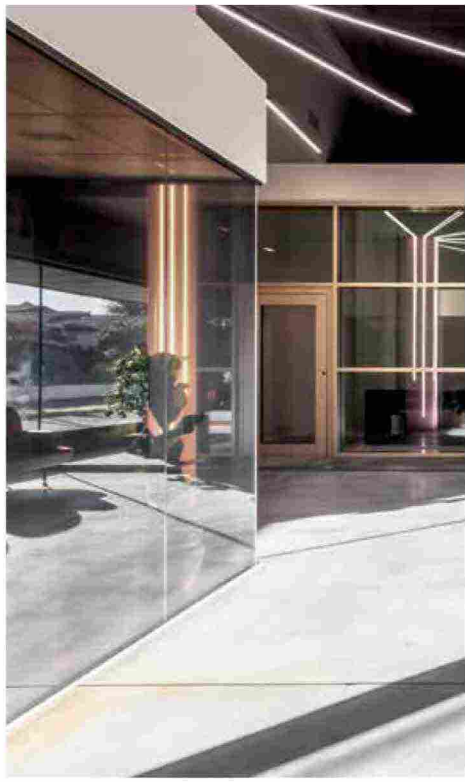
L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

showROOM PORTE&FINESTRE

www.ecostampa.it

LA RIVENDITA DEL MESE





showroom non è stato concepito come una semplice esposizione di prodotti, ma come un ambiente capace di raccontare il progetto contemporaneo attraverso materiali, finiture, luce e soluzioni tecnologiche. Qui professionisti e clienti possono toccare con mano serramenti, schermature solari, porte d'ingresso e sistemi per l'abitare, confrontandosi direttamente con il team aziendale. "Lo showroom deve diventare un luogo capace di coinvolgere tutti i sensi e lasciare un'impressione duratura", sottolinea Scapolan. Particolarmente significativo è anche il forte legame con il territorio friulano, celebrato all'interno dello spazio espositivo attraverso richiami alla cultura locale, al design, all'arte e alle eccellenze produttive della regione. Una scelta che rafforza l'identità dell'azienda e restituisce al visitatore la percezione di un luogo autentico, profondamente connesso con il proprio contesto culturale.

Il mercato dei serramenti sta vivendo una fase di cambiamento dopo gli anni trainati dagli incentivi. Qual è la vostra percezione del momento attuale?

"Il mercato sta attraversando una fase di assestamento molto interessante. Dopo il forte impulso generato dai bonus edilizi, oggi vediamo una domanda più consapevole e meno legata esclusivamente all'incentivo economico. I clienti cercano soluzioni che migliorino realmente il comfort abitativo, l'efficienza energetica e il valore dell'immobile. Notiamo inoltre una crescente attenzione verso il design minimale, i materiali sostenibili e le tecnologie integrate. Questo significa che il nostro ruolo come rivenditori è cambiato: non basta più proporre un prodotto, ma bisogna offrire una consulenza completa, aiutando il cliente a orientarsi tra esigenze estetiche, prestazioni tecniche e investimento economico."

In un mercato sempre più competitivo, quanto contano le partnership con i fornitori?

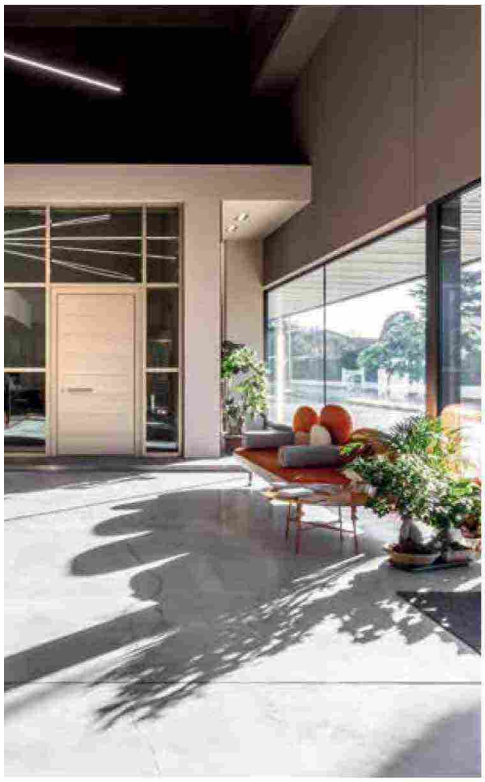
"Le partnership sono fondamentali. Nel tempo abbiamo costruito rapporti molto solidi con aziende che condividono il nostro stesso approccio alla qualità e al progetto. Non ci interessa cambiare continuamente fornitore: preferiamo creare relazioni durature, basate sulla fiducia reciproca e sulla crescita comune. Questo ci permette anche di offrire al cliente un servizio più affidabile e coerente. Quando si lavora da anni insieme, si sviluppa una conoscenza profonda dei prodotti e delle esigenze operative, e questo si traduce in una maggiore qualità finale."

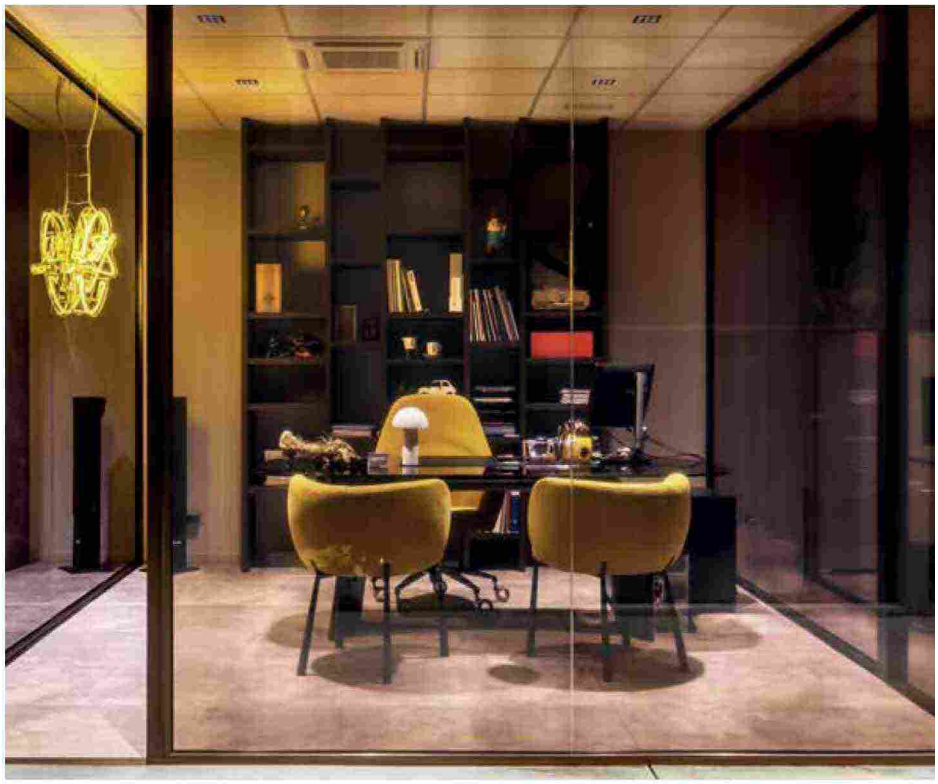
Avete da poco inaugurato un nuovo showroom di oltre 1000 metri quadrati. Quanto conta oggi lo spazio espositivo nella relazione con il cliente?

"Conta moltissimo. Oggi lo showroom non è più soltanto uno spazio espositivo, ma un ambiente capace di trasmettere una precisa idea di abitare contemporaneo. Per questo abbiamo voluto creare un luogo in cui il cliente possa vivere un'esperienza diretta: osservare i materiali, coglierne le differenze, percepire la qualità costruttiva e comprendere il valore del dettaglio.
Nel nostro settore il contatto reale resta fondamentale, perché nessun catalogo o strumento digitale può sostituire completamente la percezione della luce, delle finiture o delle prestazioni di un serramento. Il nuovo

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
162171
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it





showroom di Pordenone nasce proprio con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento per progettazione, architettura e cultura dell'abitare.
Ogni ambiente è stato pensato per favorire il dialogo, l'ispirazione e accompagnare il cliente in un percorso immersivo che renda più semplici e consapevoli le scelte progettuali. Accanto alla dimensione espositiva, continuiamo però a considerare centrale il rapporto umano. La tecnologia rappresenta un supporto importante, ma la consulenza diretta resta essenziale per comprendere esigenze, aspettative e obiettivi di ogni progetto. È questo equilibrio tra innovazione e relazione personale a rappresentare oggi uno degli elementi distintivi della nostra azienda."

Il vostro lavoro si rivolge sia al privato sia ai professionisti della progettazione. Come costruite il rapporto con architetti e imprese?
"Per noi la relazione è un elemento centrale. Collaboriamo con molti architetti, progettisti e imprese, cercando sempre di instaurare un confronto costante e costruttivo. Organizziamo eventi, incontri tecnici e momenti di networking proprio per favorire questo dialogo. Ci piace creare occasioni in cui professionisti e aziende possano condividere idee, aggiornarsi sulle novità e sviluppare nuove sinergie. Spesso abbiniamo questi momenti anche a iniziative solidali legate al territorio, perché crediamo che il lavoro debba avere anche un valore sociale oltre che professionale."

Come immaginate lo showroom del futuro?
"Credo che sarà sempre più un luogo esperienziale. Il cliente non cercherà solo prodotti, ma emozioni, ispirazione e identità. Per questo stiamo lavorando molto anche sugli aspetti sensoriali dello spazio: profumazioni, atmosfera, materiali, luce. L'obiettivo non è semplicemente vendere un serramento o una porta, ma creare un'esperienza memorabile. Vogliamo che chi entra nel nostro showroom percepisca immediatamente la nostra filosofia e il nostro modo di interpretare il progetto contemporaneo."

CARTA D'IDENTITÀ

Scapolan Michele
Serramenti d'arredo
Via Giuseppe di Vittorio, 1C
Pordenone

DIMENSIONI SHOWROOM: 1000 m²
NUMERO DIPENDENTI: 8
MARCHI TRATTATI: Griesser, HenryGlass, Lualdi, Oikos, Olivari, Pirnar, Pivato, PuraSistemi, Q-Railing, Schüco e Veka
FATTURATO: 1.500.000€

© Riproduzione riservata

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
162171

L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE