



Intervista a Cristina Colla, architetto, amministratore e art director dell'azienda di famiglia che distribuisce arredi dagli anni Sessanta
 Interview with marketing director Andrea Cumini, third generation of a legendary Friuli design furniture distributor

SHOWROOM COLLA ARREDI

Elena Vai, foto xxxxxxxxxxxx

L'esposizione dello Spazio Colla, la più recente showroom aperta ad Alessandria dall'azienda Colla, attenta agli orientamenti dell'abitare contemporaneo. A fianco l'esterno, un edificio ristrutturato dall'architetto Mario Guano nel rispetto delle caratteristiche industriali preesistenti.

L'esposizione dello Spazio Colla, la più recente showroom aperta ad Alessandria dall'azienda Colla, attenta agli orientamenti dell'abitare contemporaneo. A fianco l'esterno, un edificio ristrutturato dall'architetto Mario Guano nel rispetto delle caratteristiche industriali preesistenti.

Da quanti anni è operativa la showroom? Dal 1982.

Quante sedi ha? Due.

Quante marche tratta e quali? Circa 20: Boffi, Cappellini, De Padova, Flexform, Trecà de Paris, Santa&Cole tutte in esclusiva per la zona, e Coro, DavideGroppi, Emmebi, Euromobil, Flos, Fontana Arte, Gervasoni, Knoll, Lucaplan, Porro, Redaelli, Rimadesio, Zalf, Zanotta.

Quale è il mercato di riferimento? Casa.

Che rapporto ha con i privati? Amichevole, di consulenza, come uno studio di progettazione che risolve tutte le problematiche correlate alla ristrutturazione e all'arredamento della casa, fornendo un servizio 'chiavi in mano'.

E con i progettisti? Ottimo. Qualità, servizio, etica sono

va, disegnando schemi idraulici ed elettrici per la predisposizione degli impianti. Organizziamo periodicamente incontri-stage presso le aziende.

Come riuscite a fidelizzare la clientela? Il cliente che acquista da noi si sente molto seguito, muoviamo con lui i passi nelle scelte, realizziamo i suoi sogni. Rimaniamo spesso in contatto anche a lavori ultimati e, periodicamente, lo invitiamo a eventi culturali e non, presso il nostro spazio.

Vi occupate anche di assistenza post-vendita? Sì, sempre, direttamente o attraverso i centri di assistenza specializzati.

Qual è il genere di arredamento più facile da trattare e il più complicato? Il salotto è il più semplice, mentre la



caratteristiche distintive della nostra azienda, garantite anche dall'appartenenza all'ADI che da sempre contribuisce a diffondere il design italiano a livello internazionale e che, in questi ultimi anni, ha istituito un Dipartimento Distribuzione e Servizi. Lavoro con il Comitato di Coordinamento e, insieme a progettisti e imprese, mettiamo in atto strategie innovative per favorire e divulgare al pubblico l'evoluzione del gusto e della qualità dei prodotti.

Perché un progettista trova utile lavorare con voi? In che modo lo assistete nella scelta delle soluzioni di arredo? Diamo al progettista una consulenza a 360°, fornendogli materiali e soluzioni per la scelta e, nella fase successi-

cucina richiede alta professionalità, preparazione e impegno sia in fase progettuale sia durante l'installazione.
Che forme di comunicazione adottate per raggiungere i vostri clienti? Prima tra tutte vale il passaparola. Le realizzazioni sono il nostro biglietto da visita, poi una comunicazione mirata via e-mail e con inviti a eventi che organizziamo con cadenza annuale.

In percentuale qual è il rapporto delle vendite tra territorio locale e resto d'Italia? Il lavoro che svolgiamo sul territorio rappresenta circa il 60%, il 25% va al resto d'Italia, mentre il rimanente 15% è lavoro che sviluppiamo all'estero.

Esiste una specializzazione che vi viene riconosciuta?



In queste pagine, vedute degli allestimenti Colla Arredi che dichiarano quanto l'azienda abbia puntato su ibridazioni di prodotti di design italiani e stranieri. Fondata quarant'anni fa, l'impresa familiare si è distinta nella proposta di oggetti di arredo contemporanei dal carattere identitario.

In queste pagine, vedute degli allestimenti Colla Arredi che dichiarano quanto l'azienda abbia puntato su ibridazioni di prodotti di design italiani e stranieri. Fondata quarant'anni fa, l'impresa familiare si è distinta nella proposta di oggetti di arredo contemporanei dal carattere identitario.

Lavoriamo molto su progetto, facendo realizzare anche opere di falegnameria, carpenteria metallica e fornendo arredi di alta qualità, questo è il nostro fiore all'occhiello. **Alla vendita affiancate anche un servizio di fornitura su misura?** Assolutamente sì, e inoltre assistenza sul cantiere, posa, complementi, tendaggi e tappezzerie.

Come vi aggiornate sulle novità di mercato? Frequentando tutte le più importanti fiere del settore edilizia e arredamento, leggendo riviste specializzate, facendo riferimento al cinema e alla moda, e visitando le case produttrici.

L'ultima marca acquisita in distribuzione a che data risale? Knoll, nel 2006.

Quali sono stati i criteri di scelta? Qualità, rapporto qualità-prezzo, progettabilità, flessibilità, design.

Qual è l'ultima fornitura che avete effettuato? Stiamo ultimando in questi giorni un attico in centro a Milano, una fornitura ai Caraibi e un'altra di materiali per esterni al-

le Terme di Acqui.

Quanti ordini al mese evade la vostra showroom? Circa 20.

Qual è l'ultimo pezzo venduto? Un letto di Trecà de Paris.

Qual è il vostro giro d'affari? 1.100.000 Euro circa.

■ **How long has the showroom been open?** Since 1982.

How many locations are there? Two.

How many brands do you offer and what are they? About 20, including Boffi, Cappellini, De Padova, Flexform, Trecà de Paris, and Santa&Cole of which we are the exclusive distributors in our area, and Coro, Davide Groppi, Emmebi, Euromobil, Flos, Fontana Arte, Gervasoni, Knoll, Lucaplan, Porro, Redaelli, Rimadesio, Zalf, and Zanotta.

What is your reference market? Home décor.

What relationship do you have with private customers? Friendly, mainly consulting, like a design office that handles every issue related to renovating and decorating the home, providing a 'turnkey' service.

What about with professional designers? Excellent. High quality, service and ethics define our business, guaranteed by our membership in the ADI, a steadfast promoter of Italian design around the world. Over the years, the ADI has also established a Distribution and Services Department. I work with the Coordination Committee and, along with designers and businesses, we execute innovative strategies to foster and promote the evolution of styles and the quality of the products.

Why does a designer find it useful to work with you?

How do you assist in selecting decorating solutions?

We provide a comprehensive consulting service for de-



signers, supplying materials and solutions for the selection and, in the next phase, designing plumbing and electrical layouts for the systems. We periodically organize workshops and internships with companies.

How can you build customer loyalty? The customer who buys from us feels cared for. We work closely with our customers in making decisions, in making dreams a reality. Many times, our relationship continues after the work is completed. We like to extend invitations to cultural events and other events held at our space.

Do you also handle post-sales assistance? Yes, always, either directly or through specialized assistance centres.

What is the easiest type of décor to deal with and what is the most challenging? Living rooms are the least complicated, while kitchens require a superior level of skill, training and commitment in the design and installation phases.

What forms of communication do you use to reach your customers? First of all, word of mouth is key. Our projects are our calling cards. Then, targeted email messages with invitations to events we hold on an annual basis.

Percentage wise, what is the ratio of sales between the local area and the rest of Italy? The work we do in our local area accounts for approximately 60% of sales, 25% is the rest of Italy, while the remaining 15% is earned

from sales abroad.

Do you have a recognized area of specialization? We work heavily on the design, creating carpentry works, metal carpentry and providing high quality furnishings. This is our point of pride.

Do you combine sales with a custom-designed service? Most definitely. We provide assistance on-site in installation, accessories, window dressings and floor coverings.

How do you stay up to date on market innovations? We attend all the leading trade events in the building and furnishing industries, we read the trade journals, see what's happening in the film and fashion industry, and pay visits to manufacturers.

What is the most recent brand acquired for distribution? Knoll, in 2006.

What parameters do you use in making a decision? Quality, optimum price-quality ratio, flexibility, and design.

What was the most recent total supply service you made? We are currently completing an attic in Milan, making a supply in the Caribbean, and delivering another supply of outdoor materials to Terme di Acqui.

How many orders does your showroom process each month? Approximately 20.

What was the last piece sold? A bed by Trecà de Paris.

What is your annual turnover? Close to 1,100,000 Euro.



COLLA ARREDI s.r.l.
Via Piacenza 75, S. Giuliano Vecchio (AL)
Spalto Marengo 61, Alessandria
Superficie espositiva/Display area:
600+500 m²
www.collarredi.com
info@collarredi.com