metri quadri e nello spazio produttivo di circa 1000 metri. *«Produciamo per intero i serramenti, mentre, per le porte, abbiamo circa un 50 per cento di prodotti di terzi che vendiamo ai clienti finali»*, spiega uno dei soci, Luigi Adorno. *«Sappiamo che la tendenza futura, per molti serramentisti, è di sostituire la formula della produzione in proprio con quella della rivendita.»* La cooperativa ha deciso di raccogliere entrambe le possibilità, ma solo sui serramenti in legno. Una scelta che, secondo Adorno, si conferma strategica *«...Non solo perché il legno è un materiale nobile, bello così com'è che ha sempre raccolto consensi»*, ma anche per le recenti norme per il risparmio energetico: a differenza degli altri serramenti, quelli in legno, naturalmente isolanti, si adattano meglio alle condizioni richieste contro la dispersione di calore negli edifici. *«Nella nostra zona, che vede spesso forti escursioni termiche tra il giorno e la notte e cambiamenti nelle temperature, il legno resta una buona soluzione. A volte è anche più economico di materiali trattati come il metallo a taglio termico o il legno-alluminio»*, dice Adorno. Sugli sviluppi futuri, però, Adorno non si pronuncia: *«Da alcuni anni, nel nostro settore, non è possibile prevedere l'andamento del mercato.»* La concorrenza "spietata", la presenza sul mercato di una più ampia offerta di prodotti, in una gamma che va dai più scadenti a quelli di qualità, rendono difficili tutte le ipotesi a lungo termine.

TARGET PRECISO POI PROMOZIONE E COMUNICAZIONE

Antonino Leotta, 42 anni, da due amministratore unico della Serramenti Leotta Srl di Acireale, continua la tradizione di famiglia nella lavorazione del ferro e dell'alluminio, su porte e infissi. Con il padre Sebastiano, che ha guidato l'azienda per circa 40 anni, Antonino ha imparato a realizzare prodotti in ferro battuto, serramenti in alluminio, porte blindate, facciate continue e strutturali. Oggi la ditta ha un capannone di produzione di due piani, 750 metri quadri per le lavorazioni in ferro, 1500 per l'alluminio, 16 operai, 4 impiegati, uno showroom di circa 130 metri quadrati che, entro l'anno, dovrebbe essere ampliato fino a raggiungere i 260 metri quadrati di superficie.

Nello showroom, Leotta vende anche prodotti di terzi: le porte interne Bertolotto, il legno alluminio di Emmepi Infissi, e il PVC di Finstral. *«Mio padre aveva iniziato con la lavorazione del ferro battuto, con il tempo ci siamo così specializzati nei serramenti metallici e nelle facciate continue»*, dice Antonino. Alluminio e legno-alluminio, nella regione, *«...Vanno molto bene, anche se possiamo dire che sono meno economici rispetto ad altri materiali. I serramenti così realizzati però hanno un buon rapporto qualità prezzo.»* Per Leotta *«...Sono buoni anche i risultati sul PVC, un materiale che trattiamo da poco e che comunque si inserisce nella gamma dei prodotti di fascia alta.»*

Antonino Leotta della Serramenti Leotta di Acireale

La sede della Serramenti Leotta

Il target della ditta è costituito da clienti privati che cercano la qualità e hanno disponibilità economica, ma anche istituzioni o aziende coinvolte in grandi progetti edilizi come coperture o vetrate mobili, palazzotti, stadi. Leotta, che lavora molto anche sulla promozione e la comunicazione pubblicitaria, dichiara *«Di puntare sempre su prodotti di qualità, ma realizzati con attenzione e metodo.*

Abbiamo coniato lo slogan "l'industria dal cuore aritigiano", per sottolineare la nostra strategia.» Il cliente attuale *«Non sceglie il serramento soltanto in base al prezzo, oggi vuole sapere che cosa compra»*, aggiunge Leotta. La situazione generale del mercato è però *«...Stabile. Positiva, ma senza grandi exploit - commenta Leotta -. Il 2006 si preannuncia però migliore dell'anno scorso.»*