

Innovazione e produzione tutta italiana

Silfra Bathroom Tech è il marchio di Cristina Rubinetterie dedicato alla progettazione e produzione di scarichi per vasca e doccia, rubinetteria elettronica e temporizzata, ma non solo...

L'headquarter di Cristina Rubinetterie in via G. Fava, 56 a Gozzano (NO)

Silfra, di proprietà di Cristina Srl, è un marchio affermato e consolidato nel comparto tecnico del mercato Idrotermosanitario e svolge un ruolo strategico in quanto rappresenta un punto di riferimento non solo in ambito Trade, attraverso la rivendita dei prodotti all'installatore, ma anche e soprattutto nell'ambito dei costruttori OEM. Il marchio collabora infatti con i più prestigiosi Brand del settore in qualità di fornitore di materiali complementari alle loro produzioni. Allineandosi alla visione progettuale di Cristina Rubinetterie, Silfra utilizza solo i migliori

materiali, indispensabili per garantire qualità, ecosostenibilità e massima affidabilità nel tempo.

Sergio Occhi, Direttore Commerciale Italia di Cristina Rubinetterie ci offre una panoramica su Silfra, i suoi prodotti e il valore strategico per il Gruppo.

Quali sono le caratteristiche peculiari di Silfra?

Silfra detiene numerosi brevetti, che sono alla base delle sue soluzioni tecniche innovative e sono state spesso anche fonte di ispirazione per la realizzazione delle proposte dei nostri competitors. Gode di un forte know



how, maturato in anni di azienda volta alla continua innovazione e alla qualità delle materie prime che utilizza per la produzione dei suoi prodotti. Le collaborazioni poi, in ambito industriale, ci permettono di conoscere a fondo le tendenze di mercato e le reali necessità tecniche che deve avere un prodotto performante. Rispetto ai competitors, che rappresentano un ampio panorama di proposta sia tecnico che economico, realizziamo prodotti dall'elevata qualità esecutiva cercando però di mantenere un prezzo democratico. Questo ci consente di essere considerati dai nostri clienti come un Brand medio alto a un prezzo competitivo.

Qual è la strategia commerciale di Silfra e quale ruolo svolge nell'ambito della strategia di Cristina Rubinetterie?

La strategia di Silfra è molto chiara e semplice, ci poniamo come un Brand che propone soluzioni tecniche di servizio. In quest'ottica, vogliamo essere di supporto all'intera distribuzione sul territorio, senza distinzione di sorta, diversamente da Cristina dove cerchiamo la condivisione di un linguaggio e di una filosofia di prodotto che richiedono inevitabilmente una partnership più profonda. Resta inteso che Silfra è parte integrante del mondo Cristina, la supporta e la completa per tutti quegli ambiti tecnici che si nascondono dietro al design e alla piacevolezza estetica delle soluzioni di adduzione idrica, siano essi rubinetti o docce.

Si potrebbe dire che Cristina porta piacevolmente l'acqua in bagno o in cucina e Silfra la porta via. All'interno di un distributore dove c'è Cristina, si trova quindi necessariamente anche Silfra poi, non è detto che dove non si trova Cristina non possa invece essere presente Silfra.

Come è strutturata la divisione e come è distribuita la forza vendita sul territorio nazionale?

Silfra è parte integrante e inscindibile di Cristina per cui la nostra forza vendite, strutturata su tutto il territorio italiano con agenzie di rappresentanza e area manager, gestisce entrambi i marchi. La direzione commerciale coordina gli area manager che, a loro volta, supportano le agenzie di rappresentanza o, in alcune zone, fungono come funzionari diretti di zona. A supporto dell'intera rete vendite abbiamo una figura di promozione tecnica che ha il compito di integrare, a livello consulenziale, il lavoro svolto dai commerciali.

Solo un dipendente diretto dell'azienda può assorbire pienamente le competenze necessarie alla promozione

e alla divulgazione delle caratteristiche di un prodotto tecnico. È una risorsa estremamente preziosa oltre che un professionista capace, riconosciuto sia dai clienti che dai colleghi.

Verso quali trend di prodotto si sta muovendo il mercato di vostra competenza?

Riteniamo che il mercato stia alzando sempre di più il livello delle esigenze, complice anche la maggiore e più veloce diffusione dell'informazione. Questo avviene sia in ambito di design che tecnico ma, soprattutto negli ultimi tempi, anche in ambito normativo e di risparmio



PILETTE DI SCARICO UP&DOWN

Piletta di scarico con comando svincolato dal miscelatore. L'apertura e la chiusura del bacino d'acqua avviene a scatto, con una leggera pressione della mano sul tappo. Disponibile in una vasta gamma di finiture per un total look.

delle risorse, con conseguente rispetto dell'ambiente. Per poter sostenere queste sfide bisogna avere competenza, essere strutturati e, perché no, continuare a credere nell'eccellenza dell'industria Italiana, motivo per cui gli investimenti di Cristina/Silfra sono fortemente orientati a sostenere il Made in Italy. Le recenti turbative, in ambito internazionale, dovute alle difficoltà di reperimento delle materie prime con conseguente innalzamento esponenziale dei costi, porta a pensare a un ritorno della valorizzazione del mercato interno orientando quindi le future scelte di mercato.



«Crediamo fortemente nella formazione, unico vero ed efficace strumento di veicolazione del valore intrinseco di prodotto, per questo investiamo le nostre energie in questa direzione»

SERGIO OCCHI

Direttore Commerciale Italia di Cristina Rubinetterie



Serie Quiktronic, miscelatore elettronico per utilizzo sia domestico che in ambienti pubblici

Avete approntato dei particolari strumenti rivolti a distributori e installatori?

Crediamo fortemente nella formazione, unico vero ed efficace strumento di veicolazione del valore intrinseco di prodotto, per questo investiamo le nostre energie in questa direzione. Partiamo innanzitutto dal nostro personale interno e dai nostri collaboratori diretti, che devono possedere a pieno le competenze e la passione, per poi condividerle con gli operatori di mercato. In ambito estetico, le figure chiave con le quali dialogare sono i venditori di showroom dei nostri distributori, ai quali forniamo consulenza costante e strumenti espositivi di supporto alla proposizione dei nostri prodotti, oltre che agli studi di architettura e interior design con i quali dialoghiamo attraverso i nostri operatori supportati anche dai moderni strumenti informatici di comunicazione e dal nostro Showroom Cristina, situato a Milano Brera in Via Pontaccio. Stiamo anche selezionando una nuova figura di promozione che si dedichi interamente a queste figure. In ambito tecnico, il nostro promoter Silfra svolge le giornate di formazione presso i banchi dei nostri clienti, durante le quali ha la

Serie Quik 4, miscelatore temporizzato con regolazione tempo e portata



possibilità di dialogare con la figura dell'installatore e, oltre a trasmettere i contenuti delle nostre proposte, ha anche la possibilità di raccogliere osservazioni e spunti di miglioramento da chi, tutti i giorni, utilizza i nostri prodotti. Non vanno poi dimenticati eventi specifici, organizzati in condivisione con i nostri clienti, oltre a quelli istituzionali come le fiere di settore e in ultimo, ma non per questo meno importante, le visite aziendali dove abbiamo la possibilità di creare una connessione diretta tra il mercato e la nostra azienda. Purtroppo, le vicissitudini degli ultimi tempi legate alla pandemia e soprattutto alle restrizioni che ne derivano ancora oggi, limitano fortemente queste attività.

Come descriverebbe il rapporto tra l'azienda e il canale di distribuzione?

È ancora un rapporto un po' frammentato e non così fluido come vorremmo. Riteniamo che il nostro mercato sia ancora fortemente caratterizzato da un'offerta sovradimensionata rispetto alla reale necessità e questo evidenzia sempre di più la necessità di una convergenza verso scelte più chiare e definite. Questo lo impone

la necessità di ottimizzare i costi di gestione del nostro distributore generalista, lo impongono le competenze specifiche sempre più richieste per rispondere a un mercato esigente e sempre più informato, lo richiede l'industria per poter differenziare la propria proposta attraverso il servizio e il suo valore aggiunto. Come Azienda riteniamo di dover migliorare continuamente e, per questo, lavoriamo con entusiasmo e costanza per offrire al mercato un'eccellenza ma riteniamo opportuno che anche la distribuzione debba accogliere sempre di più la filosofia delle aziende con le quali collabora e tracci con esse una strategia di proposta condivisa. In ogni caso, godiamo anche di partnership consolidate delle quali siamo soddisfatti e che per noi rappresentano un vero e proprio baluardo sul territorio.

Come gestite le promozioni e l'assistenza post-vendita?

Abbiamo diverse attività promozionali che manteniamo costantemente vive con i nostri partner attraverso la nostra forza vendite, attraverso i sistemi informatici che sono ormai un supporto imprescindibile nella gestione quotidiana dell'attività lavorativa e poi abbiamo naturalmente i nostri accordi commerciali. Riteniamo il servizio un elemento centrale della relazione con la nostra clientela e l'assistenza post-vendita è un elemento fondamentale di esso. Abbiamo una rete di Centri Assistenza Tecnica che coprono quasi l'intero territorio Italiano, stiamo intervenendo proprio in questo periodo per colmare l'assenza in alcune zone ancora scoperte, che vengono coordinate dal nostro ufficio service interno. Cerchiamo di formarli costantemente e di uniformarli sempre più agli standard qualitativi che l'azienda si impone. In casi particolari comunque, dove si rende necessario un intervento diretto, operiamo attraverso l'intervento del personale tecnico interno».

Quali sono i prodotti Silfra presenti sul mercato?

I prodotti più rappresentativi sono sicuramente le nostre pilette di scarico, dotate del meccanismo brevettato Up & Down. Abbiamo un'ampia e completa gamma di proposta, dalle versioni in ottone a quelle in ABS cromati, con diverse tipologie di tappo per arrivare alle versioni equipaggiate con il No Return System che previene il ritorno degli odori dallo scarico in caso di svuotamento accidentale del sifone. A questi, si aggiungono tutte le nostre proposte in ambito di scarichi doccia e vasca, sifoni d'arredo per le soluzioni a vista piuttosto che quelli più tecnici per ovviare a problematiche di



spazio come i nostri sifoni Spaceless o Passepartout. A completare la proposta c'è poi la nostra gamma di miscelatori elettronici e temporizzati, con soluzioni sia in appoggio che a parete. Naturalmente non ci vogliamo fermare qui, il mondo del bagno è in continua evoluzione e le esigenze tecniche ed estetiche aumentano continuamente il livello di richiesta. Le nuove tendenze evidenziano sempre più la realizzazione di soluzioni doccia in muratura e questo prevede l'utilizzo di scarichi a canalina, filo pavimento piuttosto che a parete, per non parlare dell'attenzione che Silfra rivolge verso il mondo della disabilità, da cui la volontà di aggiornare la gamma di proposta della rubinetteria Clinic Taps, soluzioni equipaggiate da leva clinica che, oltre ad agevolare l'utilizzo a chi lo necessita, devono anche gratificarne lo sguardo. Con il marchio Cristina collaboriamo sia nell'ambito del bagno che in quello della cucina, anch'esso fortemente sviluppato negli ultimi anni, perciò Silfra intende rivolgere le sue attenzioni anche in quel contesto». ◆

Spaceless, sifone salvaspazio dall'ingombro ridotto, disponibile sia con sistema Up&Down che a scarico libero



Passepartout, sifone versione tubo corrugato realizzato in acciaio inox per risolvere ogni tipo di collegamento