

PmContract srl



Il tragitto professionale
che ho seguito

Indice contenuti

Pagina 4 Chi sono

Pagina 5 In che cosa sono specializzato

Pagina 8 Ecco alcuni progetti

Pagina 10 Che tipo di clienti desidero servire e come voglio servirli

Pagina 11 La mia storia di origine come professionista

Pagina 12 Le mie competenze centrali uniche

Pagina 13 Come ho sviluppato le mie competenze

Pagina 14 Perché penso che per i miei clienti quelle competenze e non altre siano fondamentali?

Pagina 15 Come metto queste competenze al servizio dei miei clienti

pagina 16 Perché ho quasi sempre successo

Pagina 17 Come affidandosi a me i clienti inizieranno un percorso di sicuro e prevedibile successo grazie al mio metodo



Chi sono

GIAN PIETRO MARCHETTI

Mi chiamo Gian Pietro Marchetti, ho 69 anni, sono sposato e ho 2 figli. Sono Amministratore Unico della ditta Pm Contract srl, partita 43 anni fa dallo sviluppo di un'altra ditta che si chiamava Car Copia System. Sic

Nel lontano 1981 facevo il tecnico all'Olivetti, ma sentivo che quella non era la mia strada. Volevo fare qualcosa per conto mio che potesse riempirmi e realizzare tutti i sogni che avevo nel mio cuore.

Qui viene il bello

All'inizio, quando sono partito, è stata dura perché ero solo e non avevo collaboratori, mio padre al bisogno mi sostituiva quando dovevo andare fuori dai clienti. Lui rimaneva in ufficio a rispondere al telefono, perché all'epoca non esisteva il cellulare, e se ne occupava lui.

Di giorno andavo fuori a vendere le macchine per ufficio e alla sera, fino a tarda notte, riparavo e facevo manutenzione a quelle che avevo ritirato dai clienti per sistemarle. Poi, alla mattina andavo a riconsegnarle riparate.

In che cosa sono specializzato

Ad un certo punto, il lavoro si è sviluppato in modo significativo e ho iniziato ad assumere personale, arrivando fino a cinque addetti per il settore delle macchine per ufficio.

Quando finalmente il lavoro è stato strutturato e organizzato in modo efficace, ho assunto un collaboratore per gestire il reparto delle macchine per ufficio. Io, invece, mi sono dedicato allo sviluppo del settore dell'arredamento, una passione che coltivo fin da bambino, influenzato da mio padre, che era falegname. Ho sempre avuto una predilezione per la lavorazione del legno.

All'inizio è stato molto difficile: avevo solo 26 anni e poca esperienza.

Ad un certo punto abbiamo iniziato ad espanderci con soluzioni tecniche all'avanguardia nel ns. settore. Un bel giorno ho avuto l'occasione di incontrare un amministratore della Permasteelisa interior.(1)

Questo incontro ha rappresentato una vera svolta nella mia vita professionale.

La Permasteelisa, azienda leader nel settore delle costruzioni e specializzata in rivestimenti architettonici in vetro e acciaio, con un team di architetti molto competente, aveva un mercato internazionale.

Sono stato ricevuto nell'ufficio del responsabile dell'interiors per discutere la possibilità di una collaborazione. La Permasteelisa ogni anno promuoveva un concorso internazionale che valutava i migliori progetti innovativi architettonici e come riconoscimento veniva assegnato il premio Quaternario denominato I.A.I.T.A. (International Award for Innovative Technology in Architecture).

Partecipavano architetti come Norman Foster, Frank Gehry, Mario Botta Richard Roger e tanti altri.

(1)**Permastelisa spa**

E' una multinazionale italiana di costruzioni, specializzata in rivestimenti architettonici in vetro e acciaio, fondata da Massimo Colombari

Durante il colloquio, L'amministratore non sembrava ottimista riguardo alla possibilità di collaborare, spiegandomi che la loro struttura era organizzata in un certo modo per gestire commesse importanti e che il nostro apporto non trovava spazio. Mi disse che la loro politica non era quella di servire concessionari, perché non avevano né il tempo né i mezzi e, soprattutto, non volevano investire in questo filone di mercato, essendo molto occupati su grosse commesse in tutto il mondo.

“Gli chiesi quindi cosa dovessi fare per ottenere il loro prodotto”

Lui mi rispose che avrei dovuto arrangiarmi completamente, creando un centro di progettazione interna all'azienda, avvalendomi di progettisti specializzati in meccanica per poter adeguarsi alla progettazione dei loro prodotti, ovvero pareti prefabbricate in acciaio e tutto il sistema Quaternario utilizzato nei grattacieli in tutto il mondo.

Chiesi se, realizzando quanto richiesto, avremmo potuto iniziare a collaborare. La risposta fu affermativa, a condizione che gli ordini fossero accompagnati da una serie di disegni già pronti in linguaggio macchina, predisposti per andare direttamente in produzione. In questo modo si evitavano da parte di Permasteelisa dispersioni di tempo e controlli sul prodotto finito, poiché sarebbe stato progettato interamente da noi, passando direttamente dalla produzione alla consegna, installazione, montaggio e collaudo, tutto a nostro carico e rischio.

L'onere di eventuali errori sarebbe ricaduto esclusivamente su di noi.

Accettai immediatamente la sfida, con l'accordo che, per i primi tempi, due delle nostre persone fossero formate direttamente al loro interno, per poi far crescere questo centro autonomamente. Così abbiamo fatto: andavamo in cantiere, facevamo i rilievi, elaboravamo l'esecutivo e da lì prendevamo tutti gli elementi necessari per svilupparli in linguaggio macchina e inviarli in produzione.

All'inizio abbiamo cominciato con i lavori di piccola entità per fare esperienza, per poi via via costruire complessi importanti.



**PERMASTEELISA
GROUP**

Ecco alcuni progetti



Banca Nomura a Milano con l'architetto **Ivachiry**, di fama mondiale, dove abbiamo utilizzato materiali molto particolari per un lavoro impegnativo e di grande di prestigio.



Banca di credito cooperativo di Campodarsego, rinnovando tutta la sede e altre **35 agenzie sparse nel territorio**.

Lo stesso lavoro lo abbiamo fatto anche alla **sede centrale della Cassa di risparmio di Padova** in via Trieste.



Per **l'Istituto San Paolo** abbiamo ristrutturato un palazzo di 10 piani.



Abbiamo lavorato alla ristrutturazione delle **vecchie prigioni di Ferrara** per realizzare **uno dei musei più importanti in Italia della Shoah**.

Questo **progetto**, vinto attraverso un **concorso internazionale**, ha avuto un enorme successo grazie al nostro sistema di prefabbricazione, usando dei materiali materici come la lamiera cruda da laminatoio, rispecchiando bene il tema della tragedia della Shoah.



Un altro progetto straordinario che abbiamo realizzato è stata la **palazzina uffici della ditta Elvox, posta su tre piani in 3.000 mq.** Abbiamo realizzato le facciate esterne, i rivestimenti, l'arredo, i pavimenti e i soffitti.

Con il tempo ci siamo specializzati nelle forniture **contract chiavi in mano, fornendo non solo le pareti divisorie, ma anche pavimenti, controsoffitti, e impianti elettrici e meccanici.** Per un ventennio abbiamo continuato a fornire prodotti finiti chiavi in mano.

Nel 2008, il mondo dell'arredamento per ufficio è crollato grazie alla grandissima crisi edilizia e ho dovuto cercare vie alternative per proseguire l'attività, che non doveva discostarsi di molto da quello che avevo sempre fatto.

Ricordo di essere andato a Dusseldorf alla fiera Medica, una delle più importanti al mondo nel settore medico ospedaliero. Qui ho voluto confrontare il mondo della fabbricazione ad uso sanitario con quella del mondo direzionale dell'ufficio, constatando che esisteva un grande divario nelle soluzioni proposte.

Per questo quindi abbiamo investito tempo e risorse e abbiamo iniziato a ottenere risultati importanti. Progettare in questo settore ci ha permesso di creare brevetti su nuovi sistemi di prefabbricazione, usando nuove tecnologie e materiali innovativi.

Siamo stati i pionieri in Europa sulla prefabbricazione ad uso sanitario, nelle costruzioni di sale di rianimazione, terapia intensiva e camere bianche, e blocchi di sale operatorie, realizzando in pochi anni più di 200 sale operatorie in Italia e all'estero.

Ora siamo specializzati anche nella ristrutturazione di reparti di radiologia e medicina nucleare, dove abbiamo realizzato in Libia un ciclotrone per la produzione di radiofarmaci ad uso antitumorale.

Che tipo di clienti desidero servire e come voglio servirli

I Clienti che mi appassionano maggiormente sono quelli che accolgono la ns. filosofia dell'arredamento e l'armonia del benessere. Preferisco lavorare con clienti che apprezzano il valore della qualità e sono disposti a investire in soluzioni durature e ben fatte, riconoscendo l'importanza di un buon rapporto qualità-prezzo.

I clienti ideali sanno interpretare il mio pensiero: creare ambienti in cui la persona non è esclusa, ma è al centro della visione di progetto, più che l'aspetto puramente estetico.

Secondo me, questo tipo di cliente è illuminato ed evoluto. Oltre all'estetica e all'immagine, cercano soluzioni che rispettino la loro personalità e migliorino la qualità del lavoro delle persone che vivono questi spazi.

“Quando un cliente accoglie le soluzioni che offriamo, favorisce un salto di qualità”

Le soluzioni che fanno bene alla persona e al comfort ambientale sono molteplici. Ogni area va sviluppata in maniera armonica per trovare il giusto equilibrio. Mettere insieme tutte le competenze e creare qualcosa di valido è la cosa più importante.

Il cliente evoluto guarda non solo al prezzo e all'estetica, ma anche al benessere dei suoi dipendenti, la risorsa più preziosa di un'azienda.

Si comprende immediatamente se un cliente è attinente in base a come si muove nel ricercare soluzioni ambientali ottimali.

A volte è stato necessario rinunciare a dei lavori a causa della difficoltà di trasmettere l'importanza di creare un sano equilibrio all'interno degli uffici.

La mia storia di origine come professionista

Come mi sono formato, da dove parte, quella che mi ha portato ad essere quello che sono ora?

La formazione ricevuta nella scuola superiore, molto selettiva, è stata fondamentale. I miei professori hanno instillato una passione per il lavoro, la precisione e la lucidità mentale nel capire gli obiettivi da raggiungere, e per questo motivo rimane ancora oggi una gratitudine profonda verso di loro.

Nel contesto lavorativo, la curiosità nel voler comprendere a fondo le cose e la creatività nell'apportare migliorie e nuove soluzioni sono state di grande vantaggio. Questa creatività ha permesso di vedere oltre e andare controcorrente, anche a costo di essere derisi dagli altri.

Questo approccio ha portato allo sviluppo di tecnologie orientate al benessere delle persone, focalizzate sulla costruzione di strutture a secco, ovvero senza l'uso di collanti. Tale tecnologia consente di riconfigurare, ripristinare e modificare l'aspetto estetico degli ambienti senza ricorrere a ristrutturazioni invasive, ma semplicemente rimodulando ciò che esiste già.

La formazione è stata auto-diretta, evitando gli schemi tradizionali e cercando costantemente novità e miglioramenti. Il percorso seguito è stato non convenzionale, sempre mirato a ottenere risultati che realmente giovino alle persone, migliorando il loro benessere piuttosto che puntare esclusivamente al guadagno o all'estetica.

Questa motivazione ha sempre guidato la ricerca di innovazioni e ha sostenuto il progresso in questa direzione.

Le mie competenze centrali uniche

Nella mia interazione con il cliente, è essenziale mettere in mostra le competenze che rendono la proposta più vantaggiosa rispetto alle alternative. Devo essere trasparente e accessibile, permettendo al cliente di conoscermi appieno e apprezzare il mio impegno e la mia personalità, data da tanti anni di esperienza.

Perché dovrebbe preferirmi?

È importante che io possa mettermi nei panni del cliente, comprendere le sue necessità e guardare alle situazioni dalla sua prospettiva.

Questo significa comprendere veramente le sue necessità ed evitare di metterlo in difficoltà.

Come ho sviluppato queste competenze? Da dove ho iniziato per maturare le mie abilità che servono al cliente?

Una competenza fondamentale nel settore delle costruzioni è la capacità di avere una visione completa del progetto, considerando ogni aspetto ambientale del luogo destinato alla costruzione o ristrutturazione. È essenziale analizzare attentamente ogni dettaglio, dalla illuminazione al comfort termico, dalla qualità dell'aria, all'umidità.

Queste competenze sono state acquisite attraverso esperienze dirette sul campo, collaborando attivamente con artigiani esperti e apprendendo dalle loro diverse abilità. Ho dedicato tempo a integrare queste conoscenze partecipando a vari corsi per migliorare la mia preparazione nel settore edilizio.

Come ho sviluppato le mie competenze

Possedere una tale conoscenza nel settore delle costruzioni implica la capacità di considerare il progetto da ogni angolazione, senza trascurare alcun dettaglio. Questo approccio consente di valutare attentamente tutti i fattori ambientali presenti nel sito di costruzione o ristrutturazione, garantendo che ogni elemento, dal clima alle caratteristiche del terreno, dalle normative locali agli impatti ecologici, venga preso in considerazione.

Questa prospettiva integrata assicura che il progetto sia non solo tecnicamente solido e conforme alle normative, ma anche sostenibile e in armonia con l'ambiente circostante, riducendo i rischi e massimizzando le opportunità per un risultato di successo.

La caratteristica che mi contraddistingue è la precisione con cui affronto ogni progetto, garantendo un'analisi dettagliata di tutti gli aspetti coinvolti. Ogni sito viene esaminato attentamente per valutare con cura ogni elemento ambientale.

Questo approccio accurato e completo assicura che ogni componente sia ottimizzato per creare un ambiente confortevole, efficiente e sostenibile, riflettendo un impegno costante per la cura dei dettagli.

Come già detto le mie competenze sono state sviluppate collaborando con artigiani specializzati. Questa interazione mi ha permesso di acquisire una vasta gamma di abilità e di imparare come integrarle in modo efficace per ottenere risultati eccellenti. Inoltre, ho frequentato diversi corsi di formazione per ampliare e perfezionare le mie conoscenze nel settore delle costruzioni.

Grazie a questo approccio combinato di apprendimento pratico e teorico, sono diventato un professionista competente e flessibile, in grado di affrontare con successo le sfide del mio lavoro.

Perché penso che per i miei clienti quelle competenze e non altre siano fondamentali?

Parliamo di benessere perché ci preoccupiamo di trovare soluzioni abitative che tengano conto dell'armonia dei sensi, della qualità della luce, dell'aria, del rumore, della temperatura e del comfort. Il nostro obiettivo è offrire vantaggi al cliente, non a noi stessi personalmente. Il risultato del nostro lavoro riflette le esigenze e la personalità del cliente.

Nella fase iniziale di ogni progetto, affrontiamo tutte queste aree: armonia dei sensi, illuminazione, qualità dell'aria, livelli di rumore, temperature e comfort. Grazie alla nostra esperienza pluriennale e alla vasta quantità di progetti esaminati in dettaglio, i clienti possono percepire immediatamente la nostra competenza.

Consideriamo anche i flussi di persone e la disposizione degli spazi, poiché riteniamo che siano fondamentali per il buon funzionamento dell'azienda. L'ubicazione strategica degli uffici e la separazione tra i reparti tecnici e commerciali sono aspetti su cui prestiamo particolare attenzione al fine di ottimizzare le dinamiche aziendali.

Per comprendere appieno le esigenze dei nostri clienti, intervistiamo tutti i dipendenti coinvolti nella pianificazione del nuovo layout aziendale. Questo ci consente di individuare le vere necessità e di ottimizzare gli spazi in base alle funzioni svolte dal personale.

La creazione di ambienti adeguati e la disposizione efficace degli spazi di lavoro sono fondamentali per migliorare l'efficienza e la collaborazione tra il personale, garantendo risultati ottimali per il cliente.

Come metto queste competenze al servizio dei miei clienti

La nostra valutazione di un progetto va oltre il semplice calcolo del costo, prendendo in considerazione l'intero contesto ambientale per garantire il comfort e il benessere fisico.

Questo approccio mira a migliorare la qualità della vita di coloro che vivono o lavorano nell'ambiente considerato, sia dal punto di vista fisico che emotivo, promuovendo un ambiente che favorisca la serenità e l'efficienza lavorativa.

Le mie competenze sono messe al servizio del cliente senza alcun interesse personale. Durante le visite al cantiere, individuo immediatamente le eventuali problematiche presenti, valutando e considerando anche l'aspetto geografico, che può influenzare l'ambiente, ad esempio con l'irraggiamento solare.

Il nostro approccio progettuale tiene conto dei benefici per tutte le persone coinvolte, valutando sia gli aspetti fisici che emotivi dell'ambiente di lavoro. Prima di finalizzare il progetto, prepariamo un rendering che mostra chiaramente il risultato finale dal punto di vista estetico e funzionale, consentendo al cliente di visualizzare l'aspetto dell'ambiente arredato e di comprendere appieno il risultato atteso.

Prima della realizzazione del rendering, condividiamo con il cliente il layout degli uffici e degli spazi, prendendo in considerazione diversi fattori ambientali. Il rendering rappresenta il risultato finale in modo chiaro ed esaustivo, sia in termini estetici che funzionali.

Perché ho quasi sempre successo

Il successo nei miei progetti è spesso il risultato dell'impegno che dedico ad ogni lavoro e alla mia competenza. Tuttavia, il mancato successo si manifesta quando i clienti non corrispondono al target di riferimento, da qui la scelta di non servirli. In tali casi, non si tratta di mancanza di successo nel vero senso, ma piuttosto di una scelta consapevole di concentrarsi su clienti che comprendono e condividono la ns. filosofia nel creare ambienti lavorativi.

Il successo è legato alla capacità di trasmettere amore e dedizione in ogni progetto, lavorando con competenza e attenzione ai dettagli. Tuttavia, quando i clienti non apprezzano la visione che propongo e cercano solo di risparmiare senza considerare i vantaggi globali, diventa difficile realizzare progetti significativi insieme.

Questi clienti, con una visione diversa, possono trovare soddisfazione altrove, magari optando per soluzioni di arredamento standardizzate. In sostanza, mi è difficile ottenere successo con i clienti che non condividono la mia visione e filosofia nell'arredare gli spazi lavorativi.

Come affidandosi a me i clienti inizieranno un percorso di sicuro e prevedibile successo grazie al mio metodo

Per realizzare il nostro progetto, seguiamo una serie di passaggi che includono:

- **Analisi preliminare e interviste:** Iniziamo con interviste agli stakeholder e al personale coinvolto per comprendere le loro esigenze e aspettative, fondamentali per lo sviluppo del progetto.
- **Sopralluogo e valutazione dell'ambiente:** Successivamente, effettuiamo un dettagliato sopralluogo per valutare l'ambiente e analizzare le condizioni climatiche e acustiche.
- **Studio di fattibilità e progettazione:** Basandoci sulle informazioni raccolte, procediamo con lo studio di fattibilità e la progettazione degli spazi, incluso il rendering per illustrare il risultato finale.
- **Presentazione e accettazione dell'ordine:** Dopo l'approvazione del cliente, avviamo la fase di realizzazione, con un programma lavori dettagliato e tempi di intervento per settore.
- **Sviluppo e supervisione dei lavori:** Durante la fase di realizzazione, un responsabile di progetto presidia costantemente il cantiere per garantire una corretta esecuzione dei lavori e gestire eventuali problematiche.
- **Coinvolgimento del cliente e collaudo:** Il cliente è coinvolto attivamente in tutte le fasi del lavoro e partecipa alle decisioni importanti. Alla fine dei lavori, si procede con il collaudo, durante il quale il cliente verifica personalmente ogni fase di lavoro e riceve un documento completo che certifica la bontà del prodotto finale.

In conclusione, il nostro obiettivo è garantire un ambiente confortevole e armonioso, che trasmetta benessere attraverso tutti i sensi e rispecchi le esigenze del cliente.



Contatti

PMContract.it

<http://www.pmcontract.it>

Commerciale: fabio@pmcontract.it

mobile: +39 348 2702540