

# divisione<sup>36</sup> contract<sup>2022</sup>



-  Confort
-  Sicurezza
-  Sostenibilità
-  Qualità Made in Italy

**ZANINI** 

zaniniitalia.com

**GIORGIO MARCHI, CEO DI GRUPPOEMMEBI**

WWW.GRUPPOEMMEBI.COM

# VALORI E COMPETENZE ARTIGIANALI, GESTIONE E ORGANIZZAZIONE INDUSTRIALI ARTISAN VALUES AND SKILLS, INDUSTRIAL MANAGEMENT AND ORGANIZATION



▼ **Prima di tutto le presentazioni: può, sinteticamente raccontare chi è GRUPPOEMMEBI e in che ambito opera?**  
GRUPPOEMMEBI nasce nel 2015 dall'unione di tre persone, che hanno deciso di fondere le proprie competenze in un progetto volto a dare una nuova visione al termine 'contract'. A oggi, il Gruppo ha diverse linee di business, che vanno dalla parte architectural, passando per l'impiantistica meccanica, arrivando alla produzione e all'allestimento di arredi su misura.

**Può dare un significato alla parola contract?**

Più che un significato, mi piace pensare che la parola 'contract' sia una filosofia: una filosofia basata sul servizio, che diventa inevitabilmente un focus a cui ispirarsi per ogni azione: stare a fianco del cliente è indispensabile per condividere le logiche di un progetto e trovare insieme soluzioni: 'il vero potere è il servizio'.

**Quali sono le caratteristiche e le specificità di un progetto contract?**

Sicuramente, diventa fondamentale la capacità di interazione: solo in questo modo si riescono a creare dei progetti concreti e soddisfacenti. GRUPPOEMMEBI ha la caratteristica di avere un forte know-how con il plus di una struttura produttiva capace e solida, dove il cliente può non solo vedere il proprio prodotto finito, ma anche immaginarlo in una ampia materioteca e, perché no, assistere alla produzione del proprio arredo, il tutto con la massima trasparenza. Quindi, per noi, sono fondamentali la capacità di ascolto, la flessibilità, la cura e l'attenzione: il tutto nel massimo rispetto dei tempi e dei costi.

**Oggi, si parla sempre più - meglio si usa il termine - di contract e sempre più aziende hanno delle divisioni apposite: questo perché secondo lei?**

Penso che esistano diverse accezioni di questo termine: c'è chi ha un 'contract di prodotti' come, ad esempio, le aziende che



nascono con un catalogo e, per necessità commerciali, devono trovare nuovi sbocchi di mercato, magari anche reinventandosi. Poi, esistono aziende che fanno 'contract di servizi', come ad esempio GRUPPOEMMEBI, che vede nel know-how la vera forza distintiva e che ha deciso, per chiudere meglio il cerchio, di investire sui fattori produttivi e sulle competenze tecniche, gestendo anche il project management. Infine, ci sono le aziende che fanno 'contract', inteso come mera e semplice commercializzazione. Ognuno interpreta questo termine come vuole e come gli è più congeniale: d'altra parte 'contract' significa 'contratto'.

**Quali sono, se ci sono, le principali differenze di approccio tra una realizzazione contract e una residenziale?**

In astratto, tra questi due realizzazioni, c'è un mondo. Per noi di GRUPPOEMMEBI cambia veramente poco: i nostri project manager sono coinvolti fin dall'inizio in ogni tipo di attività di cantiere, progettuale, produttiva. Il know-how e la preparazione tecnica-commerciale fanno la differenza, anche solo nell'individuare i tempi di chiusura di un cantiere edile per poi iniziare la fase di allestimento.

**Il settore del contract residenziale chiavi in mano su modello americano, in questo periodo, sta prendendo piede anche in Italia: qual è, secondo lei, la ragione di questo fenomeno?**

La ragione di questo fenomeno è da ricercare assolutamente in un desiderio di certezze da parte dei committenti: diventa quindi fondamentale il 'project management', inteso come gestione delle operations: una persona ha desiderio di abitare la propria casa, il proprio ufficio, i propri spazi in genere nel minor tempo possibile o comunque nel tempo che si è prefissato. Il 'chiavi in mano' è un ottimo strumento per assicurare una puntuale consegna dei lavori. Penso che una buona direzione e coordinamento sia indispensabile per la riuscita di un progetto.





### GIORGIO MARCHI, CEO DI GRUPPOEMMEBI

WWW.GRUPPOEMMEBI.COM



**First of all the presentations: can you, briefly tell who GRUPPOEMMEBI is and in what field it operates?**

GRUPPOEMMEBI was born in 2015 from the union of three people, who decided to merge their skills in a project aimed at giving a new vision to the term 'contract'. To date, the Group has several business lines, ranging from the architectural part, through mechanical plant engineering, to the production and fitting of custom furniture.

**Can you give a meaning to the word contract?**

More than a meaning, I like to think of the word 'contract' as a philosophy: a philosophy based on service, which inevitably becomes a focus to be inspired by for every action: standing by the client's side is indispensable for sharing the logic of a project and finding solutions together: 'the real power is service'.

**What are the characteristics and specifics of a contract project?**

Certainly, the ability to interact becomes crucial: this is the only way to create concrete and satisfying projects. GRUPPOEMMEBI stands out for a strong know-how with the plus of a capable and solid production structure, where the customer can not only see his finished product, but also imagine it in a wide materioteca and, why not, assist in the production of his own furniture, all with the

utmost transparency. So for us, the ability to listen, together with flexibility, care and attention are key: all within the maximum time and cost constraints.

**Today, there is more and more talk - better use of the term - of contracting and more and more companies have special divisions: why do you think this is?**

I think there are different meanings of this term: some companies have a 'product contract' such as, for example, those that are born with a catalog and, out of commercial necessity, have to find new market outlets, perhaps even reinventing themselves. Then, there are companies that, develop 'contract-services' such as GRUPPOEMMEBI, which sees know-how as its real distinctive strength and has decided, to invest in production factors and technical skills, while also handling project management. Finally, there are companies that do 'contract,' understood as mere and simple marketing. Everyone interprets this term as they wish and as it suits them best.

**What, if any, are the main differences in approach a contract or a residential realization?**

In the abstract, between these two realizations, there is a world. For us at GRUPPOEMMEBI, very little really changes: our project managers are involved from the very beginning in all kinds of site, design, and production activities.

Know-how and technical/commercial preparation make all the difference, even just in identifying the closing times of a construction site and then starting the set-up phase.

**The turnkey residential contract sector on the American model in this period, it is catching on in Italy as well: what do you think is the reason for this phenomenon?**

The reason for this phenomenon is absolutely to be found in the costumers' desire for certainty: 'project management', intended as operations management, then becomes crucial: a person has a desire to inhabit their home, their office, their space, generally in as little time as possible, or at any rate in the time that has been set. 'Turnkey' is a great way to ensure timely delivery of work. I think good direction and coordination is essential for the success of a project.