

Il cliente del mese: Gorlini

Saper tradurre il talento artigianale in un processo industriale: elevando la qualità, mantenendo la flessibilità necessaria al tailor made e sapendo rispondere a grandi volumi. E' la sfida vinta da Gorlini, vediamo come.

La storia di Gorlini vede i suoi natali nel lontano 1951, quando Remo Gorlini decide di fare della propria passione e del proprio talento artigianale una realtà imprenditoriale.

Nasce così Gorlini, un laboratorio artigiano specializzato in serramenti in legno su misura ed una realtà in grado presto di affascinare e coinvolgere il figlio Ercole.

A quest'ultimo spetta infatti il merito di aver saputo tradurre il talento e le competenze paterne in un processo industriale in grado sia di elevare ulteriormente la qualità del prodotto, che di mantenere la flessibilità richiesta dal su misura, pur sapendo rispondere ad esigenze su più larga scala.

Gorlini diviene così una realtà industriale di rilievo, un perfetto esempio di eccellenza made in Italy, nel quale l'impeccabilità del prodotto è sempre affiancata da una dimensione di servizio che si propone di fare proprie le esigenze del cliente così da esaudirne ogni attesa.

Cosa accomuna Gorlini ed Utilità?

Ad avvicinare le due aziende è una concezione del lavoro che mette in primo piano i desideri e le specificità del cliente, in un processo di ascolto, analisi e personalizzazione che si propone di erogare soluzioni eccellenti in termini qualitativi e pienamente soddisfacenti per il committente.

Per entrambe il lavoro inizia quindi da un'attenta analisi delle esigenze della clientela e dalla progettazione di soluzioni su misura, in grado di aderire allo stile di consumo, per Utilità, ed alle esigenze d'uso per Gorlini.

Un ulteriore punto di vicinanza e poi dato dal focus sulla qualità, un orientamento che guida ogni fase del processo produttivo di Gorlini e che contraddistingue il servizio di fornitura offerto da Utilità. Per entrambe l'erogazione di soluzioni performanti e di effettivo valore aggiunto per il cliente finale è il principale fattore competitivo e distintivo sul mercato.