

Il cliente del mese: Sapin srl.

Sapin srl è leader a livello europeo nella produzione di una vasta gamma di tubazioni e manichette antincendio. Scopriamo cosa la contraddistingue e quali valori guidano il suo operato.

Ad ispirare l'operatività di Sapin una citazione di Charles Peguy relativa alla concezione del lavoro che "un tempo" caratterizzava gli operai: *"Un tempo gli operai non erano servi. Lavoravano. Coltivavano un onore, assoluto, come si addice a un onore. La gamba di una sedia doveva essere ben fatta. Era naturale, era inteso. Era un primato. Non occorre che fosse ben fatta per il salario, o in modo proporzionale al salario. Non doveva essere ben fatta per il padrone, né per gli imprenditori, né per i clienti del padrone. Doveva essere ben fatta di per sé, in sé, nella sua stessa natura."*

Per Peguy, e così per Sapin, nella quotidianità del lavoro sta la coltivazione di un onore e la volontà di perseguire, tanto nel visibile agli occhi del datore del lavoro o del cliente, quanto nell'invisibile, la massima cura e perfezione.

Così, tenendo fede all'intento di un focus costante sulla qualità, Sapin è presto divenuta leader a livello europeo nella produzione di una vasta gamma di tubazioni e manichette antincendio, rispondendo a tutti gli ambiti di applicazione di soluzioni per il trasporto di acqua che siano al contempo leggere, maneggevoli e poco ingombranti. A guidare l'operato di Sapin la volontà, costante, di sviluppare prodotti sempre più innovativi per la movimentazione di acqua in situazioni di emergenza, attraverso una continua attività di ricerca ed ottimizzazione sia delle materie prime che delle modalità di produzione adottate.

Oggi, Sapin, si contraddistingue per le certificazioni acquisite, l'esperienza internazionale e la riconosciuta qualificazione che garantisce la massima affidabilità di prodotto.

Cosa accomuna Utilità e Sapin?

Nel miglioramento continuo la chiave per il mantenimento del proprio posizionamento di mercato, nel focus sulla soddisfazione del cliente un trait d'union di ogni fase di lavoro e nell'ascolto delle considerazioni dei clienti un fattore guida nell'operatività del reparto tecnico.

Questi gli elementi di Sapin che ritroviamo speculari in Utilità: nella seconda, come nella prima, il consolidamento del proprio posizionamento di mercato deriva dall'impegno in un costante miglioramento della qualità, percepita ed intrinseca, dei servizi offerti.

E per Utilità, come per Sapin, il cliente è un fondamentale promotore di innovazione del prodotto e servizio offerto. Nelle sue esigenze e nei suoi suggerimenti, il motore di una continua revisione e personalizzazione della propria proposta commerciale.