

case history

DUBAI NEL MIRINO

Dopo aver portato a casa le commissioni del villaggio vacanze in Marocco e della catena di hotel in Egitto, Lifeclass attende risposte per il bando di gara per 22 ville di lusso a Dubai.

IMPIEGATI ATTUALI

5 Eppure l'ultimo fatturato si è chiuso a 3,5 milioni di euro

imprese | Fiamm fa fortuna con il business delle batterie al sale: 1,5 miliardi >10.

contro corrente. L'azienda vicentina ha pensato al sito internet prima dello stabilimento. Adesso lascia l'e-commerce

Lifeclass è uscita dal web per puntare sul lusso

Ora produce mini-vasche e saune per centri benessere e abitazioni private. E prepara l'aggressione dei mercati emergenti

ANTONINO PADOVESE

Dall'e-commerce alla vendita diretta. La storia di Lifeclass ha seguito a ritroso il percorso intrapreso da importanti aziende che, alla fine degli anni Novanta, anticipando e a volte andando a traino della "bolla" di Internet, aprirono un sito web per il commercio virtuale. Nel caso dell'azienda vicentina, prima è nato il sito web, poi lo stabilimento. L'azienda vicentina, che ha sede a Schio, oggi è leader nella produzione e commercializzazione di minipiscine e saune per il privato e di centri benessere per strutture wellness, alberghi, grandi navi e yacht. I numeri dei dipendenti sono rimasti ancora limitati (appena cinque persone assunte) ma l'ultimo fatturato ha toccato i 3,5 milioni di euro. "Non rimarremo così piccoli" – assicura il direttore generale Claudio Sancinito – perché il volume di affari ci sta imponendo di allargarci e quindi abbiamo la necessità di assumere. Ma non vo-

la storia

Dalle origini ad oggi tra fortuna e intuito puntando sulla qualità

Nel 2000 Segalla, Ruzzante e Colombo aprirono il sito internet per commercializzare mini-piscine e saune. Poi una flessione iniziata nel 2008 ha indotto gli imprenditori di Schio a voltare pagina. In 12 mesi nasce lo stabilimento di Lifeclass. Basta e-commerce, solo vendita diretta. La svolta con una commissione da 300mila euro per la Costa Crociere arrivata a 15 giorni dal varo della Costa neoRomantica.



Grotta salina del Park Hotel Luna (BZ)



La svolta per la realtà di Schio è arrivata con la commissione "fortunosa" di una piscina per la nave da crociera "Costa neoRomantica", realizzata in soli 15 giorni

gliamo appesantire una società nata con l'e-commerce che in questi anni ha realizzato numeri importanti".

LA SVOLTA

La Lifeclass nasce nel 2009 dalla volontà dei tre soci Davide Segalla, Valerio Ruzzante e Sergio Colombo. Erano stati loro ad aprire dopo il Duemila un'attività di e-commerce arrivando a diventare una delle prime aziende italiane sul web nel campo delle docce e delle saune. Già nei primissimi anni viene aperto uno show room a Schio, in quello che in seguito diventerà lo stabilimento della Lifeclass. Poi nel 2008, dopo i primi segnali di crisi che arrivano da oltre oceano, i tre soci prendono una decisione che in quell'anno poteva ritenersi avventata. Nel giro di 12 mesi fondano una società, la Lifeclass, e virano sulla vendita diretta i clienti che da anni sono abituati all'e-commerce. La mossa ha successo e in un paio d'anni l'azienda si impone per la realizzazione dei sistemi per il benessere che coniugano alti livelli tecnologici e grandi rese estetiche. "Il colpo di fortuna? Una commissione da 300mila euro per la Costa Crociere – ricorda Sancinito –. Mancavano 15 giorni al varo della Costa neoRomantica, la nave che la compagnia genovese aveva deciso di ristrutturare inserendo al posto del teatro da 600 posti il nuovo centro benessere Samsara. A due settimane dalla fine dei lavori, nei cantieri di Genova, l'azienda che doveva

terminare la Spa è sparita. Noi siamo subentrati e terminato tutti i lavori, permettendo alla nave di riprendere il largo e facendoci un nome nel mercato del turismo di lusso".

LE RECENTI REALIZZAZIONI

Tra le ultime opere realizzate da Lifeclass, c'è una villa privata in Costa azzurra, dove un magnate russo ha chiesto una piscina esterna e una vasca giapponese di 6 metri per 4 con temperatura costante e riciccolo dell'acqua, oltre a un bagno turco in Bisazza Oro. Poi c'è un hotel a Canazei, in Trentino, che ha voluto allargare e adeguare alle più moderne tendenze lo spazio dedicato al benessere. Metà delle commissioni arrivano da privati, metà da grandi strutture pubbliche. Negli ultimi mesi però le richieste dal privato hanno effettuato il sorpasso. Spiega il dg di Lifeclass: "Il motivo è molto semplice, le banche rallentano l'erogazione del denaro e parecchi progetti ambiziosi si fermano. Ne sono un esempio un cinque stelle nella Riviera adriatica, un cinque stelle in Val d'Aosta, un quattro stelle in Liguria e un centro sportivo vicino a Bassano". Se le grandi strutture pubbliche hanno rallentato, negli ultimi sei, sette mesi al centralino di Schio arrivano da una a due richieste al giorno di privati che chiedono un preventivo per l'installazione di docce emozionali, di saune e di spazi dedicati al bagno turco. "Il benessere personale e la tranquillità sono

due valori a cui gli italiani rinunciano sempre meno – sostiene Sancinito – così assistiamo spesso alla trasformazione delle vecchie taverne in locali per il wellness, dove invitare gli amici. Ci chiedono il bagno turco

L'ALLEANZA CON TYLO

Nel 2011 Lifeclass ha siglato la partnership con Tylo, azienda svedese leader nella produzione di ambienti per sauna, docce e bagni a vapore. L'accordo consentirà all'impresa di Schio di rafforzare l'export. Già avviato un cantiere in Svizzera, mentre dall'Africa sono arrivate due importanti commesse.

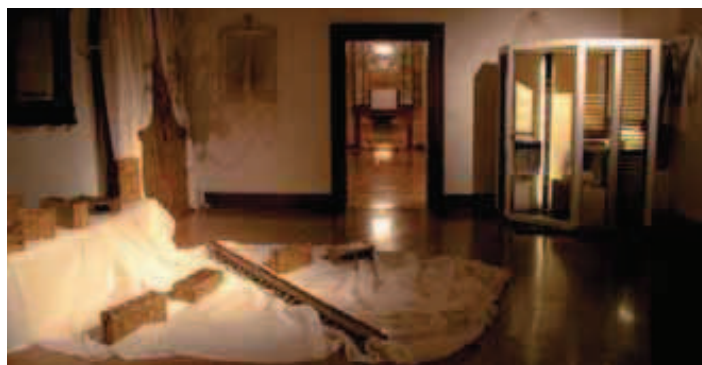
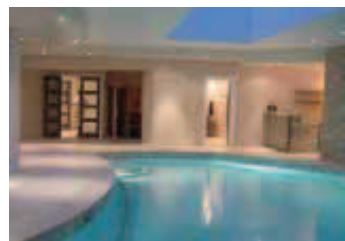
2011

e la biosauna, ovvero una sauna più soft che non raggiunge le alte temperature di quella finlandese".

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Da settembre 2011, la Lifeclass ha

siglato una partnership con Tylo, azienda svedese leader nella creazione di ambienti per la sauna, docce e bagni a vapore sia per le case private che per le strutture pubbliche. L'azienda vicentina ha l'esclusiva italiana per i prodotti del partner svedese, che vende anche stufe per saune e generatori di vapore. "Li abbiamo scelti per la grande affidabilità, per l'attenzione all'igiene, il riciclo e la scelta dei materiali come il legno che proviene solo da foreste gestite in modo responsabile". Grazie alla partnership con Tylo l'azienda vicentina ha rafforzato alcuni canali con l'estero, in particolare con la Svizzera, dove è in costruzione un centro benessere a 40 chilometri da Ginevra. Poi l'Africa, con due commissioni importanti, in Marocco (un villaggio turistico vicino ad Agadir) e in Egitto con una catena di alberghi al Cairo. I paesi arabi? "Attendiamo una conferma per 22 ville a Dubai, un'importante commessa che ci aprirebbe le porte in un mercato importante".



ANNO DI RI-NASCITA

2009

Lo stabilimento di Lifeclass prende il posto dello showroom

DAL VIRTUALE AL REALE

I tre soci Davide Segalla, Valerio Ruzzante e Sergio Colombo, decidono di abbandonare l'e-commerce per puntare sulle commesse di lusso