a cura di impresso







Costruire il cambiamento

DM Group *cresce seguendo l'evoluzione del mercato, dei materiali e del modo di abitare*

Cinquant'anni di storia raccontano un'impresa che ha saputo cambiare insieme al mercato, senza perdere il legame con le proprie origini. È l'evoluzione di DM Group, realtà siciliana nata a Comiso e cresciuta progressivamente dall'edilizia e dalla termoidraulica fino a comprendere superfici, bagno, cucine e arredamento. La storia inizia con Edil Ceramica di Bonifacio & Cilia, fondata da quattro soci: Salvatore Bonifacio, Giuseppe Bonifacio, Lorenzo Cilia e Giovanni Ferlante. Il settore di riferimento è quello dell'edilizia, affiancato dalla termoidraulica, in un periodo nel quale fare impresa significava soprattutto costruire, attraverso il lavoro, prospettive migliori per le proprie famiglie. L'azienda cresce seguendo l'evoluzione del territorio e delle esigenze dei clienti. Il passaggio alla seconda generazione segna un nuovo capitolo: Marco, Silvio, Mauro e Salvatore raccolgono l'esperienza dei fondatori e la affiancano a una visione ancor più ampia.

Nel 2016 nasce così DM Group, come naturale evoluzione di un percorso familiare iniziato decenni prima. Da quel momento l'offerta si amplia progressivamente con ceramiche, pavimenti e rivestimenti, arredo bagno, cucine e, successivamente, l'arredamento della casa. Il cambiamento non riguarda soltanto i prodotti: cambia lo stesso ruolo dell'azienda, che da fornitore specializzato diventa interlocutore capace di seguire il progetto abitativo in una prospettiva più completa. È una trasformazione legata anche all'evoluzione del cliente: si tratta di soggetti che hanno sempre più informazioni, conoscenze, immagini e riferimenti raccolti online, alla ricerca di un servizio completo e di qualcuno che sappia mettere in relazione materiali, funzionalità, estetica e stile di vita. DM Group ha seguito questa trasformazione ampliando competenze e servizi e rivolgendosi non soltanto ai privati, ma anche ad architetti, ingegneri e professionisti dell'architettura e dell'interior design. La completezza dell'offerta diventa così uno strumento per leggere il progetto nel suo insieme. La componente tecnica rimane una parte importante dell'attività.

Il Gruppo opera nell'idraulica e nella termoidraulica e propone materiali per l'edilizia, dagli adesivi ai leganti, dalle pitture agli impermeabilizzanti, oltre a ferramenta, elettroutensili, materiale elettrico e prodotti destinati ai professionisti. Accanto a questo mondo si è sviluppato quello delle superfici, con pavimenti e rivestimenti per interni ed esterni, gres porcellanato, grandi lastre, ceramiche, parquet, pietra naturale e soluzioni decorative. L'offerta comprende interpretazioni di marmo, pietra e legno, ma anche superfici effetto cemento e proposte contemporanee. Il bagno rappresenta un altro comparto centrale, con sanitari, mobili, complementi, rubinetteria, docce, vasche e sistemi wellness. A questi si sono aggiunti la cucina e l'arredamento, fino a comprendere oggi living e zona notte: divani e poltrone, tavoli e sedie, madie, letti, cabine armadio, porte, illuminazione, carte da parati, boiserie, tappeti e complementi. A fare la differenza, però, è l'integrazione tra prodotto e servizio. Alla proposta commerciale si affiancano consulenza, visualizzazione degli ambienti, assistenza nelle diverse fasi del lavoro, consegna, posa e montaggio, oltre all'assistenza post-vendita. Il Gruppo dispone inoltre di competenze specifiche per la posa delle grandi lastre e per l'impiantistica. Il mercato delle superfici e dell'interior design, intanto, continua a trasformarsi. Il gres porcellanato offre oggi interpretazioni sempre più realistiche dei materiali naturali, mentre i grandi formati consentono di ottenere superfici continue e di forte impatto visivo. Cresce l'interesse per texture materiche, tonalità calde e naturali e soluzioni capaci di creare continuità tra spazi interni ed esterni. In questo scenario la personalizzazione assume un peso crescente. Il cliente vuole una casa che rifletta il proprio modo di vivere. Per DM Group, questo significa partire dall'ascolto prima ancora che dalla proposta: comprendere esigenze, abitudini, gusti e aspettative per costruire un progetto coerente. Da qui nasce anche la metafora degli showroom come "sartorie dell'abitare". Così come un sarto, l'azienda crea progetti che "vestono" aspettative e desideri del cliente, con dimensioni, luce, contesto e necessità differenti. L'obiettivo è creare un ambiente esteticamente riuscito, in cui il cliente possa ritrovarsi. Il rapporto con la Sicilia rimane un altro elemento centrale. È qui che la storia dell'impresa è cominciata ed è qui che, generazione dopo generazione, sono stati costruiti rapporti con privati, professionisti e imprese. I magazzini rappresentano uno strumento concreto di questo legame: garantire disponibilità di materiali in pronta consegna significa ridurre i tempi di attesa e rispondere rapidamente alle esigenze del territorio. Anche le scelte progettuali tengono conto del contesto mediterraneo. La luce, il rapporto tra interno ed esterno, le tonalità della terra e della pietra e le texture naturali rappresentano riferimenti ricorrenti. Non si tratta, però, di imporre uno stile siciliano, ma di interpretare ogni progetto in funzione del luogo: una casa sul mare, un'abitazione in un centro storico o una residenza contemporanea richiedono risposte differenti. È questa capacità di adattamento a definire il percorso di DM Group. La crescita non è stata costruita soltanto attraverso l'ampliamento del catalogo, ma attraverso l'integrazione di competenze e la progressiva evoluzione dei servizi. L'obiettivo è accompagnare il cliente dall'idea iniziale alla realizzazione, mantenendo un rapporto che prosegue anche dopo l'acquisto. In questa logica rientra anche la scelta di raccontare i progetti conclusi attraverso fotografie e video realizzati da personale qualificato, quando il cliente decide di condividerli. Gli ambienti diventano così testimonianze concrete di un percorso progettuale e, attraverso i canali social, occasioni per mostrare il risultato finale. Per il futuro, il Gruppo punta a proseguire sulla stessa strada: ampliare la gamma, seguire l'evoluzione del design e delle tecnologie, sviluppare nuovi servizi e investire nella formazione delle persone, per trasformarsi insieme al modo di abitare.

Instagram: dmgroup_comiso



COPIA RISERVATA ALLA RASSEGNA STAMPA
VIETATA LA REDISTRIBUZIONE