Rassegna stampa
15 febbraio 2023

CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

Lenti e occhiali sempre più su misura

Eccellenza. Pietro Balbiani, titolare di Golden Eye a Lecco, festeggia cinquant'anni di lavoro da ottico
«Da un decennio in negozio sono affiancato da mio figlio Jacopo che si sta laureando in optometria»

MARIA G. DELLA VECCHIA
LECCO

Prima di mettersi in proprio, venticinque anni fa a Lecco con l'apertura dell'attività di ottica Golden Eye, Pietro Balbiani (65 anni) aveva già alle spalle un altro quarto di secolo passato come lavoratore dipendente in un negozio dello stesso settore.

Ad agosto Balbiani festeggerà dunque i cinquant'anni di un'attività lavorativa iniziata da giovanissimo, in un anniversario che accanto a lui da un decennio vede suo figlio Jacopo, 33 anni, che dopo il liceo scientifico ha scelto di diventare ottico come suo padre ed ora è impegnato nel corso di laurea in optometria in Università Bicocca. «È un passaggio generazionale compiuto, direi ben riuscito – aggiunge Pietro Balbiani – visto che mio figlio è stato preparato per poter ormai gestire in toto l'attività nei suoi diversi aspetti. Anche lui, come me, crede molto nella specializzazione e nel valore di un servizio ai clienti estremamente professionale».

Cambiamenti

Quella di Golden Eye è la storia di un'attività commerciale che ha saputo navigare attraverso i cambiamenti di mercato e lo ha fatto grazie a investimenti continui, innovazione e, soprattutto, «perseguendo sempre ad ogni costo – afferma – un'estrema professionalità sia nel nostro aggiornamento continuo sia nel mettere a disposizione dei clienti i migliori materiali e servizi esistenti sul mercato».

Nel settore la tendenza è sempre più quella della proposta di lenti adattabili con gran numero di variabili ai problemi visivi e all'utilizzo che si fa degli occhiali. «Il mercato in questi ultimi anni è cambiato moltissimo – afferma Balbiani -. Ci sono infiniti tipi di lenti: per chi lavora al computer o per chi guarda schermi con diversi tipi di distanza, lenti con filtri per luce blu e, soprattutto, una grande variabile di lenti per bambini fra i quali per la loro modalità di utilizzo, tenendoli per ore molto vicini agli occhi, di smartphone e tablet stanno aumentando in modo esponenziale i problemi visivi e che come minimo dovrebbero stare più lontani dagli schermi e proteggersi con degli antiriflesso specifici, che esistono. Tutto ciò – sottolinea, ricordando che il suo è un centro ottico associato Green Vision – sta creando un aumento vertiginoso di casi di miopia per l'allungamento del bulbo oculare, perciò da un paio d'anni proprio per i bambini forniamo lenti particolari per la gestione di questo tipo di problema».

Balbiani parla con passione del proprio lavoro e spiega che per le sue fornitura acquista da aziende nazionali ed estere al top di gamma. Pur nei rincari generali di materiali e servizi spiega di essere riuscito a contenere con i fornitori aumenti di prezzo non superiori al 10% che lui ha deciso di assorbire senza caricarli sui prezzi al dettaglio.

> «Il mercato è cambiato moltissimo con soluzioni personalizzate»

> Gli investimenti sono continui per apparecchiature innovative e all'avanguardia»

Trasferimento

«Siamo cauti nel trasferire i rincari che subiamo – afferma – in quanto già subiamo la concorrenza di grandi catene di settore che applicano sconti impossibili per forniture che a nostro avviso non hanno come priorità il rispetto di professionalità estrema in ciò che viene offerto al cliente. Le catene offrono solitamente occhiali semplici, noi ci differenziamo per forniture altamente professionali. Ad esempio, gli occhiali da ufficio non sono generici: noi li forniamo in altissima qualità per leggere sia a 70 centimetri dallo schermo del computer e dalla tastiera oppure per una lettura da 40-50 centimetri ma preservando la vista e sempre con trattamento anti luce blu. Infine, per quanto ci riguarda – sottolinea – se c'è bisogno di un occhiale lo forniamo, altrimenti non forziamo in alcun modo il cliente. Siamo prima ottici e poi commercianti».

Nel tempo gli investimenti in negozio sono stati continui: c'è stato un rinnovo radicale della struttura, sono stati rifatti pavimenti e più volte nel tempo sostituiti gli arredi ma, soprattutto, «ogni anno sostituiamo le nostre apparecchiature con quanto di più nuovo viene offerto dal mercato, vogliamo essere sempre all'avanguardia».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Rassegna stampa
15 febbraio 2023

CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

Pietro Balbiani nel suo negozio di piazza Mazzini a Lecco

«Fondamentale la qualità e l'attenzione al cliente»

Pietro Balbiani, ottico titolare di Golden Eye di Lecco, è anche presidente della categoria dei negozi di ottica di Confcommercio Lecco.

Il gruppo associa una ventina di attività, negozi simili al suo che puntano sulla qualità di fornitura, sull'assistenza e sul servizio al cliente: «Si tratta di attività – sottolinea Balbiani – che condividono problemi comuni ma che al loro attivo hanno quella volontà di difendere il valore della loro professione. Gli ottici che rappresento – aggiunge – se durante un esame della vista riscontrano problemi che escono dalla loro competenza non esitano a rinunciare alla vendita immediata di un occhiale e a mandare la persona dall'oculista. Nel nostro lavoro c'è una cultura che non vogliamo perdere».

Una volontà che persiste anche nelle difficoltà di un mercato dominato, come in altri settori, dalla diffusione di grandi catene di ottica che per massa critica e capacità finanziaria possono applicare sconti e promozioni impossibili per singoli negozi.

«La nostra categoria – conclude Balbiani – al proprio interno si confronta spesso con questo problema e quel che emerge è una concezione diversa della vendita: certo, gli sconti attraggono subito i clienti, ma se un cliente ci lascia attratto dai vantaggi delle grandi catene e dopo un anno, come spesso accade, torna da noi quella è la prova che non ci sono regali facili che tengano».

M. Del.