



Stage Rent

DAI PROGRAMMI DI CALCOLO
ALLE STRUTTURE TECNOLOGICHE

Stage Rent, partita da una regione in cui lo show business da sempre stenta a decollare, è riuscita pian piano a conquistarsi una reputazione invidiabile.

Nata nel 1991 a Reggio Calabria, l'azienda ha subito cercato di emergere dalla realtà calabrese per affermarsi, con dedizione e vocazione, nei nebbiosi territori del nord Italia, specializzandosi nel mercato delle strutture per lo spettacolo.

Incontriamo proprio a Milano un disponibile Domenico Lascaia, professionista da sempre affascinato dai programmi di calcolo e disegno professionale. Ci racconta di come queste sue passioni abbiano fortemente influenzato il suo lavoro e facilitato quello dei suoi collaboratori, e come sia riuscito ad emergere dal mercato regionale grazie alle opportunità del web.

“Con l'avvento di internet – ci spiega – sono riuscito ad ampliare i miei orizzonti e a trovare occasioni di lavoro con delle aziende del nord. Proprio queste inizialmente si sono mostrate titubanti e poco convinte che io fossi realmente disposto a fare più di mille chilometri per raggiungerle. Mi sono dunque dovuto guadagnare la fiducia mostrando il mio talento e la mia passione per riuscire ad allargare i contatti e diventare una realtà su cui si potesse fare affidamento.

“Sul finire degli anni Novanta ho sentito l'esigenza di aprire un'azienda a Milano, che è a tutti gli effetti il mercato principale di questo lavoro. Ecco dunque la nascita della sede di Assago, oggi la principale delle tre sedi Stage Rent; ce n'è infatti un'altra a Reggio Calabria, quella da cui sono partito, ed una terza a Verona”.

Com'è cambiato il mercato in questi vent'anni?

Io non sono un grande stratega e non posso fare previsioni per il futuro, ma per arrivare fin qui ho imparato (sulla mia pelle) quattro regole fondamentali che credo abbiamo governato le leggi del mercato degli ultimi anni: è innanzitutto necessario avere le giuste competenze e lavorare con professionalità, che a dirlo sembra banale, ma conoscere a fondo il proprio lavoro permette di risolvere gran parte dei problemi dei propri clienti; è importantissimo avere sempre la disponibilità del materiale nei magazzini, pronto a partire in qualsiasi momento; avere i giusti mezzi di trasporto ed i contatti giusti per far arrivare in tempo il materiale necessario; infine è fondamentale scegliere il personale, da cui dipende la qualità del servizio, senza contare che montare male una struttura può procurare danni sia ai materiali che, peggio ancora, alle persone. Queste regole hanno oggi lo stesso valore che avevano vent'anni fa. Ma se vuoi sapere com'è cambiato questo mondo, posso garantirti che, almeno dal punto di vista della comunicazione, sono stati fatti passi da gigante. Ricordo quando ancora non esistevano i telefonini: quando partiva un trasporto, l'unica certezza era il momento della partenza, poi, fino al suo arrivo, non si avevano notizie, ed era sempre un'incognita l'arrivo tempestivo del mezzo a destinazione. Era un'epoca in cui la puntualità era tassativa e l'organizzazione dello spettacolo era un incastro di diverse aziende e fornitori, e bisognava programmare ogni trasporto tenendo conto degli eventuali imprevisti, perché non si poteva di certo avvertire che c'era traffico e i mezzi sarebbero arrivati con un'ora di ritardo. Oggi invece, grazie ad internet ed ai cellulari, ci si aggiorna in tempo reale durante ogni viaggio, si prevedono ingorghi e problematiche stradali, e questo è un bel sollievo.

Inoltre credo che oggi sia più facile allestire un grosso evento piuttosto che un piccolo show. Nel primo si ha disponibilità di budget, strumenti e tecnologie eccellenti, quindi tutto ciò che serve per ottenere grandi risultati; mentre per i piccoli lavori, con meno budget, personale e strumenti, è necessario calcolare tutto nei minimi dettagli e bisogna essere bravi a trovare le soluzioni più geniali. Personalmente spesso mi divertono più queste piccole sfide che i grandi lavori.



Domenico Lascaia e Ilaria Pizzocchero.

In cosa consistono i vostri servizi e qual è il vostro target di clienti?

Attualmente il servizio di Stage Rent riguarda la fornitura di strutture in genere, come trassenne tradizionali e antipanico, tribune, palchi, coperture, americane, generatori, gru e sollevatori. I nostri clienti sono generalmente coloro che offrono un servizio chiavi in mano per eventi e spettacoli. Spesso collaboriamo anche per gli stand e gli allestimenti fieristici, mettendo a disposizione americane e motori.

Puoi descriverci brevemente le tre sedi di Stage Rent?

La sede di Reggio Calabria è la più vecchia, quella da cui sono partito; dispone di 4.000 metri quadrati, di cui 600 al coperto, mentre quella di Verona ha le stesse dimensioni ma è all'aperto. La sede di Milano è invece suddivisa in due strutture, una di 2.000 metri quadrati (di cui 400 al coperto) che comprende anche gli uffici, ed un altro deposito di circa 200 metri quadrati. In tutto possiedo sette camion ed una quantità industriale di materiali, sparsi nelle varie sedi.

Hai qualche progetto per il futuro?

Negli ultimi anni il lavoro sta aumentando prevalentemente nel centro nord dello Stivale, sto quindi pensando di aprire una quarta sede proprio nel centro Italia. In questo modo riuscirei a collegare molto meglio tutte le sedi e sarebbe più facile spostarsi e contenere i costi di gestione. Le possibilità e le tecnologie per migliorare la qualità del lavoro ci sono, sarebbe stupido non approfittarne. ■



Stage Rent s.r.l.
Via Mario Idiomi 10
20090 Assago (MI)
tel. 02 91767472
fax 02 87152411
www.stagerent.com
info@stagerent.com