

# COMPANY PROFILE



# TERMO- IDRAULICA E DESIGN DAL 1964

## **Abbattista S.p.A.**

è un punto di riferimento nel settore della **termoidraulica, climatizzazione e arredo bagno**



# Il partner ideale

/01



PER CLIMATIZZAZIONE,  
TERMOIDRAULICA  
E ARREDAMENTO

Da sempre lavoriamo con **principi solidi** e obiettivi chiari, nel rispetto dell'ambiente, del lavoro e delle persone.

Investiamo nella **qualità**, perché solo questo fa la differenza e ci porta a trovare nuovi clienti e a consolidare i rapporti con quelli che già si sono rivolti a noi.

Mettiamo a disposizione le nostre energie ed il nostro impegno nella **ricerca di soluzioni migliori**, perché affidarsi alla nostra azienda è una garanzia, per avere una risposta pronta e professionale in ogni momento. Un'abilità che è il **valore aggiunto** del nostro lavoro e della nostra serietà.

# /02

# Passione e qualità dal 1964

## L'EREDITÀ DEL SUCCESSO

**Fondata nel 1964** grazie alla determinazione e all'intraprendenza di **Domenico Abbattista**, l'azienda è oggi giunta alla seconda generazione. Nel corso degli anni ha saputo **crescere e rinnovarsi**, senza mai perdere di vista i valori fondamentali che ne hanno determinato il successo: competenza e attenzione al cliente.

Oggi alla guida di Abbattista S.p.A. c'è **Elena Abbattista**, espressione di una leadership femminile concreta e lungimirante. Una guida che ha impresso all'azienda una **visione moderna e strategica**, capace di affrontare le sfide di un mercato in continua evoluzione mantenendo al centro le persone — siano esse interne dell'azienda, professionisti o clienti finali.



**Industria Felix**  
MAGAZINE

### Eccellenza Italiana premiata

Abbattista è stata insignita del prestigioso Premio Industria Felix per le performance gestionali e l'affidabilità finanziaria dimostrate nel 2020.



ABBATTISTA

# I nostri valori

/03

IL NOSTRO IMPEGNO  
QUOTIDIANO DAL 1964

Eccellenza, spirito di squadra, onestà ed etica guidano ogni scelta, mentre il senso di famiglia, la passione e l'innovazione ci spingono a migliorarci ogni giorno. Non sono principi dichiarati, ma **il modo in cui lavoriamo, cresciamo e costruiamo relazioni durature.**

**ECCELLENZA**  
**SQUADRA** Onestà  
Etica **FAMIGLIA**  
**INNOVAZIONE**  
**PASSIONE**

# /04

# Numeri di successo

Abbattista S.p.A. conta oggi 42 punti vendita e 21 showroom, un team di oltre 400 persone tra collaboratori e dipendenti e una rete di circa 100 agenti selezionati e costantemente formati, al servizio di oltre 13.000 clienti attivi. Il risultato è un fatturato che ha superato i 200 milioni di euro: un traguardo che racconta, prima di tutto, **una storia di fiducia**.

42  
PUNTI VENDITA



100  
AGENTI SELEZIONATI



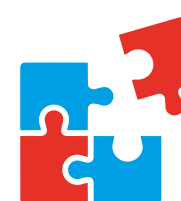
21  
SHOWROOM



13.000  
CLIENTI ATTIVI



400+  
COLLABORATORI  
E DIPENDENTI

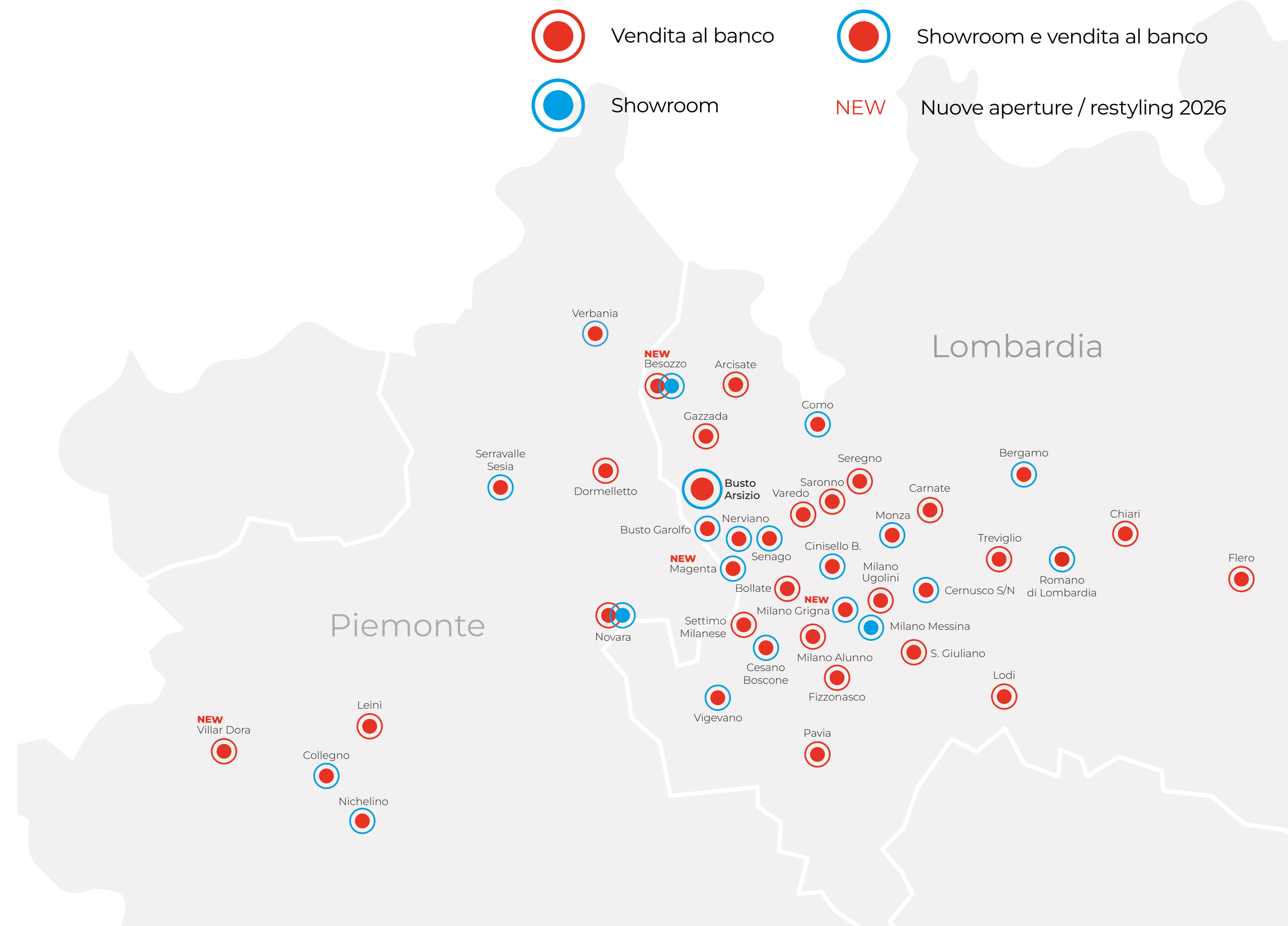


200 MLN €  
FATTURATO



Dati relativi al periodo 2025/2026

ABBATTISTA



# Due mondi, la stessa qualità

/05



PROFESSIONISTI



PRIVATI



/06

# Un team affiatato

Abbattista S.p.A. conta oggi su una realtà composta da oltre **400 dipendenti e collaboratori** che, tra uffici, aree operative e punti vendita, **lavorano** ogni giorno **come una grande famiglia**, condividendo valori, obiettivi e senso di appartenenza.

**ELENA ABBATTISTA**  
PRESIDENTE ABBATTISTA S.P.A.



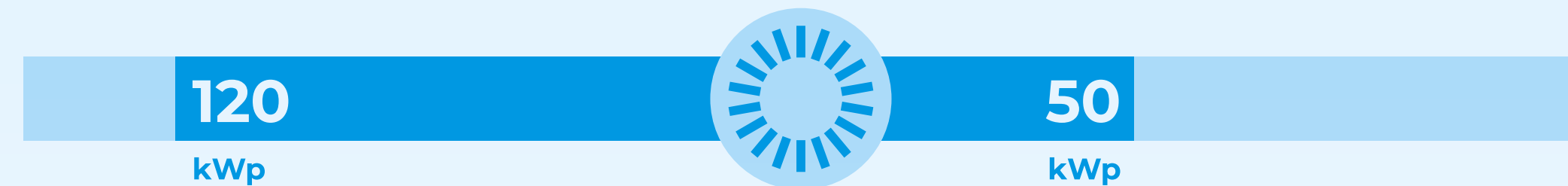
# Sostenibilità

/07

## AMBIENTALE

Abbattista S.p.A. ha intrapreso un percorso di **sviluppo responsabile** che si traduce in interventi di **efficientamento energetico** sulle proprie sedi, nella **riduzione delle emissioni** e nella promozione di pratiche virtuose lungo tutta la catena del valore.

Capacità fotovoltaica pianificata

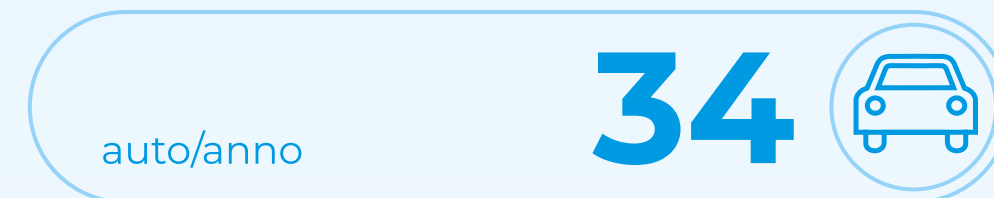


Alberi piantati



Equivalenti ambientali

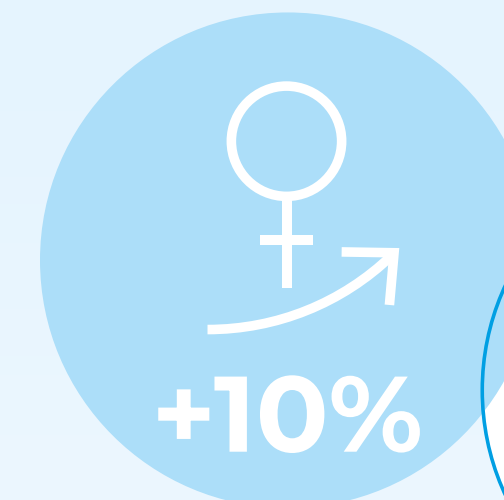
Automobili eliminate



## DI GENERE

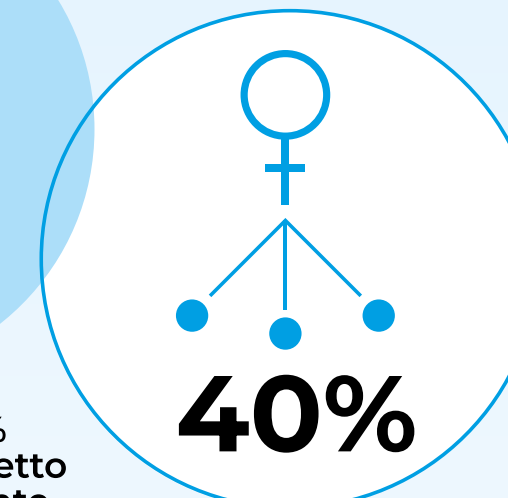
Un percorso che riflette una cultura attenta alle persone e all'inclusione, riconosciuta con la **certificazione per la parità di genere**.

Dirigenza



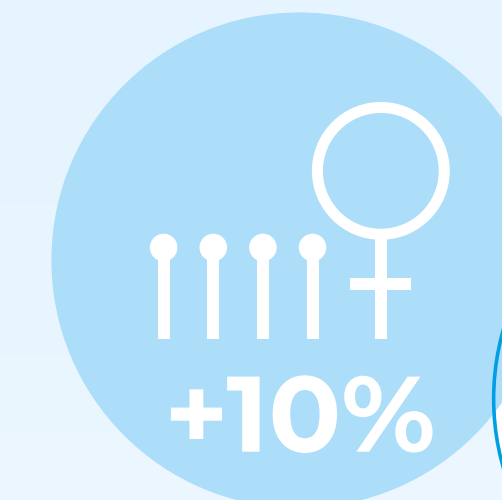
Aumento del 10% dirigenti donne rispetto al biennio precedente

BU



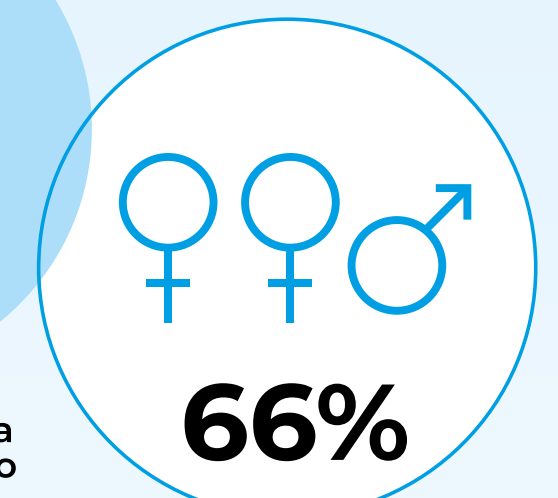
40% di donne responsabili di Business Unit

Industry



Donne nella prima linea: +10% rispetto all'Industry

CDA



CDA composto al 66% da donne

/08

# AbbattistaEXPO



SPAZIO ALLE IDEE,  
VALORE ALLE CONNESSIONI

**AbbattistaEXPO** è l'evento dedicato alla termoidraulica e al design che offre un ambiente stimolante per l'interazione tra fornitori e professionisti. Un'esperienza unica per restare aggiornati sulle ultime innovazioni e stabilire connessioni preziose. **Oltre 50 stand con i Partner dei migliori marchi del settore.**

# Parlano di noi

/09

**L'Economia**  
del **CORRIERE DELLA SERA**

L'Economia del Corriere della Sera sceglie Elena Abbattista come voce di un'impresaria che unisce radici solide e sguardo al futuro. Un'intervista che ripercorre i valori fondanti di un'azienda diventata sinonimo di eccellenza nel suo settore e guarda alle sfide di domani.

## IL DESIGN DELL'ACQUA CRESCe LA RETE DI ABBATTISTA

L'azienda di prodotti termoidraulici di Busto Arsizio, già alla seconda generazione, tocca i 200 milioni di ricavi. «Capillarità, showroom e servizio le nostre carte vincenti», dice la presidente Elena

di ANDREA BONAFEDÉ

**A**ffappena la rivendita di articoli termoidraulici — la vendita ai professionisti, soprattutto idraulici, di tutti i prodotti che riguardano la casa, il bagno, la climatizzazione e l'arredo a essi collegati — è un'attività da «negozio di fiducia», un piccolo punto vendita in un quartiere, o in un paese, in cui a contribuire agli incassi sono in primo luogo la conoscenza diretta e il passaparola. La storia di Abbattista, azienda con sede a Busto Arsizio, in provincia di Varese, inizia proprio così, per poi diventare qualcosa di (molto) più grande: un'impresa da oltre 300 milioni di fatturato, 23 mila clienti, circa 40 dipendenti, più di 40 filiali tra Lombardia e Piemonte e 20 showroom, che servono hotel, ospedali, metropolitane e anche una squadra della Serie A di calcio, più precisamente di Milano.

**La svolta? Quando mio padre, 20 anni dopo il negozio in Viale Certosa, aprì la prima filiale: da quel momento non ci siamo più fermati**

### Le strade «giuste»

Domenico Abbattista fondò la società nel 1964, aprendo il primo negozio in Viale Certosa, a Milano. Fu quasi tutto da sola, aiutato dalla moglie, Maria Teresa, che oggi è ancora una presenza fissa in azienda. «Mio padre entrò in questo business perché sosteneva che non avrebbe mai conosciuto crisi: chiunque avrebbe continuato a comprare sanitari», racconta Elena Abbattista, da tre anni al timone dell'azienda che porta il cognome di famiglia. Il merca-

to però è sempre stato competitivo, perciò per distinguersi serviva un'idea differente: «Mio padre nacque come venditore per costruirsi una clientela mise in esposizione gli scoloni dei "prodotti" vuoti per "mostrarli" che possedeva già determinate risorse», prosegue la presidente. Il passaggio da piccolo bottega a impresa di una certa dimensione avviene dopo circa vent'anni, quando decise di aprire la prima filiale, a circa 15 chilometri dalla sede di Busto Arsizio: una scelta che fu subito un successo, perché comoda per i professionisti, e che gli fece capire che questa era la formula giusta — spiega Abbattista —. Da quel momento, per studiare quali fossero i luoghi migliori in cui aprire nuovi negozi, osservava le cartine, leggeva il numero di abitanti, quanti installatori ci fossero, trovava le strade più trafficate. Da lì non ci siamo più fermati».

Gli stessi valori vengono oggi portati avanti da Elena Abbattista, che prima di guidare l'azienda ha contribuito alla sua crescita curando l'evoluzione degli showroom, che oggi valgono circa il 15% del business. La sua nomina a presidente è coincisa con una fase di forte ascesa del settore della termoidraulica, spinta dagli incentivi statali. In tre anni Abbattista ha raddoppiato il fatturato, superando quota 200 milioni. Ma la solidità di un'impresa si vede soprattutto nei momenti di flessione del mercato. E quando i bonus sono terminati,



**Alla guida** Elena Abbattista, presidente dell'azienda di Busto Arsizio (Varese) che porta il cognome di famiglia, fotografata all'interno della Sala Albertini, nella sede milanese del Corriere della Sera

e la termoidraulica è entrata in una congiuntura meno favorevole, Abbattista ha mantenuto i ricavi stabili. «Come ci siamo riusciti? Negli anni noi e la nostra rete vendita abbiamo coltivato rapporti personali, e non solo di affari, con i nostri clienti: noi e i competitor vendiamo gli stessi prodotti, a fare la differenza è il servizio», afferma la presidente.

### Formazione continua

A giocare un ruolo fondamentale è la capillarità di filiali e showroom, a pochi chilometri di distanza, ma strategicamente posizionati in territori, come la Lombardia e il Piemonte, in cui in molti casi la mobilità è condizionata dal traffico. «Vere punti vendita vicini ai principali centri rappresenta un vantaggio per noi, il professionista sa che può trovarci ovunque», dice Abbattista. «Vogliamo aprire altre filiali, sempre in Lombardia e Piemonte, e trasferirne la sede dal centro di Busto Arsizio alla periferia, per agevolare il lavoro dei trasportatori. Automatizzeremo i

**Il profilo** Abbattista è una società di Busto Arsizio (Varese), fondata da Domenico Abbattista nel 1964. Oggi è guidata dalla figlia, Elena, e conta oltre 40 filiali e 20 showroom tra Lombardia e Piemonte, vendendo una gamma di 120 mila prodotti termoidraulici a circa 23 mila clienti

magazzini, per essere più efficienti e rispondere in maniera più veloce al mercato». Il settore della termoidraulica negli anni è diventato sempre più veloce e complicato e per adeguarsi occorre essere sempre aggiornati sui nuovi prodotti. «Oggi per i venditori, soprattutto i più giovani, è difficile, perché arrivano sempre novità: facciamo tante riunioni, li sottoponiamo a corsi di vendita e nel tempo abbiamo creato una specie di "know how" interno, una formazione che si alimenta continuamente», spiega la presidente, che negli anni è riuscita a vincere le difficoltà di chi non credeva che una donna riuscisse a emergere in un settore prevalentemente maschile. I risultati, però, hanno convinto tutti e ora Elena Abbattista guida un'impresa che negli anni è diventata oggetto di interesse di fondi e grandi gruppi industriali che hanno provato ad acquisirla. La risposta è sempre stata la stessa: un secco no. Anche perché si sta già preparando la nuova generazione.

© IMMOBILIZIONE BERGAMINI



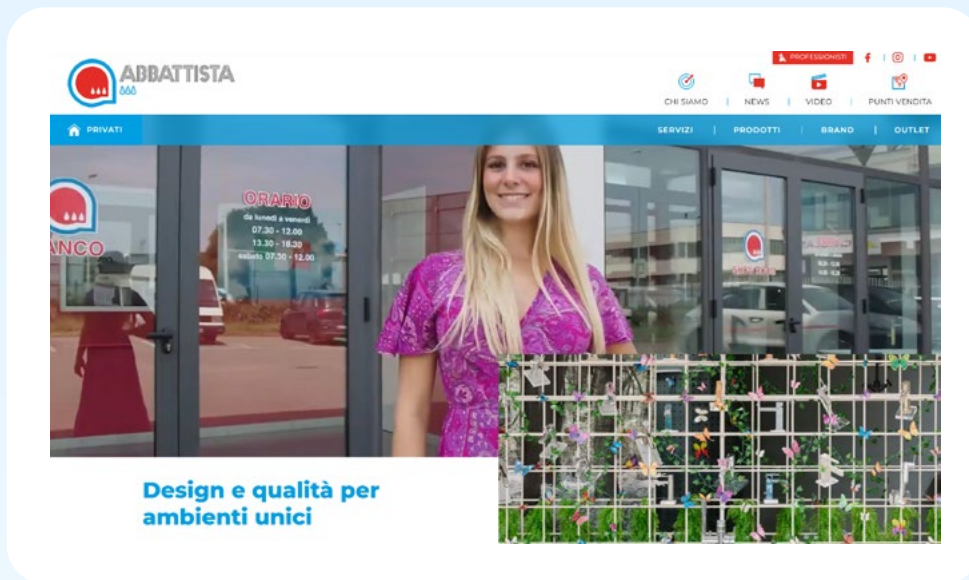
Con un servizio dedicato, Imprese TV racconta Abbattista da vicino: una realtà in cui esperienza tecnica e continuità familiare si intrecciano. Davanti alle telecamere, Elena e il management ne ripercorrono il percorso e la filosofia distintiva.



# Brand awareness

## WEB E SOCIAL

I canali digitali **valorizzano** identità, progetti e persone, favorendo un dialogo costante con clienti, partner e stakeholder.



## MEDIA TRADIZIONALI

La presenza sulle principali testate nazionali, come **La Gazzetta dello Sport** e il **Corriere della Sera**, contribuisce a **rafforzare identità** e posizionamento.

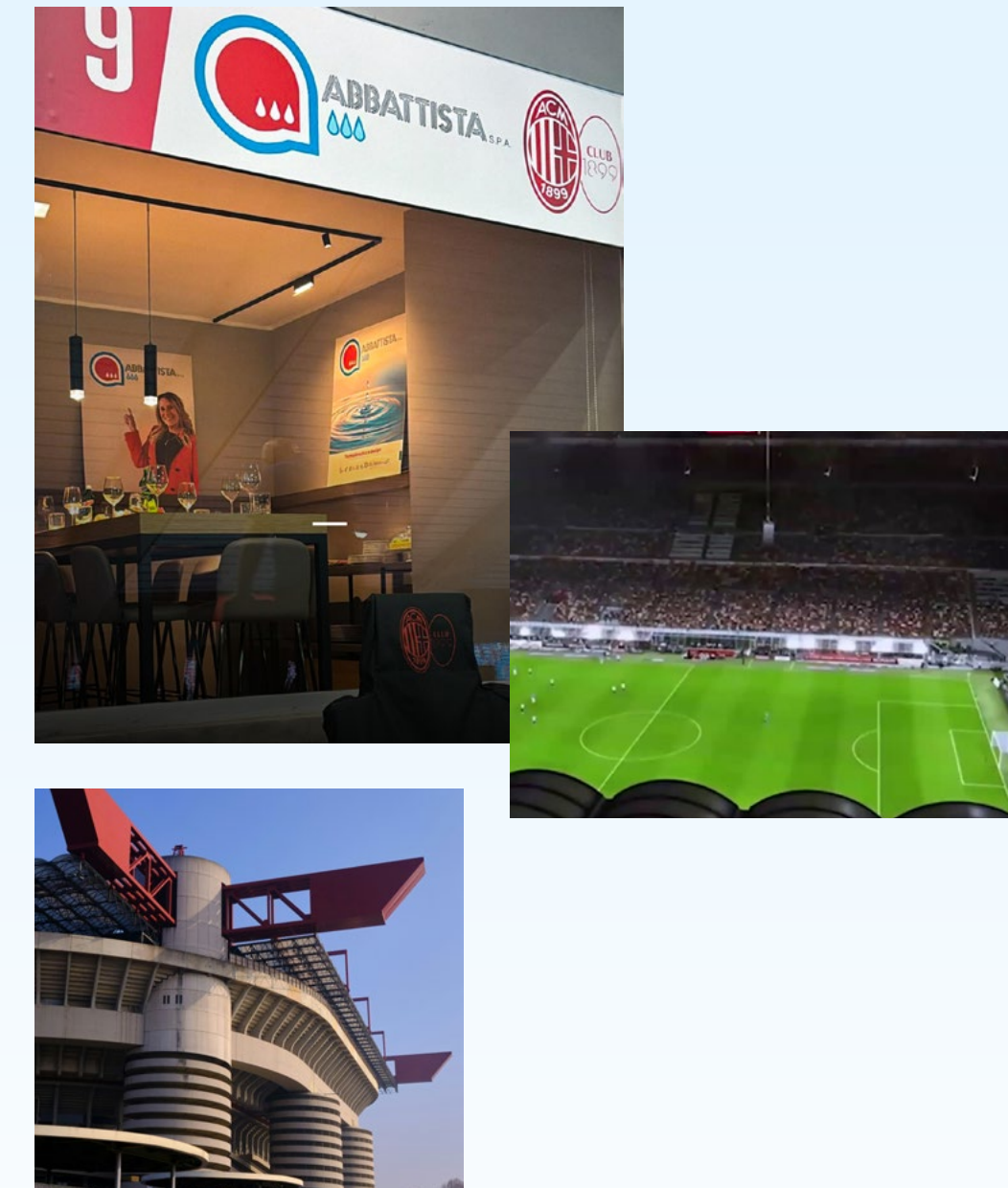


La Gazzetta dello Sport

**CORRIERE DELLA SERA**

## PREMIUM EXPERIENCE

Lo **Sky Box AC Milan** trasforma lo sport in un'esperienza condivisa, ideale per fare **networking in un contesto esclusivo**.



## CULTURA E SPORT

Attraverso il sostegno al FAI e al Teatro Sociale di Busto Arsizio, Abbattista S.p.A. promuove iniziative che **valorizzano territorio e cultura** mentre con i tornei di Padel trasforma lo sport in un momento che **valorizza lo spirito di squadra**.



Fondo per l'Ambiente Italiano



Teatro Sociale Busto Arsizio



Tornei di padel aziendali

# Academy



## DIPENDENTI: COSTRUIRE COMPETENZE PER CRESCERE INSIEME

Abbattista Academy, un **percorso formativo** dedicato ai nostri venditori, dove aggiornamento e competenze si trasformano in valore concreto.



## SCUOLE: INVESTIRE NEL FUTURO

Il progetto si apre anche agli studenti, con l'obiettivo di condividere conoscenze e stimolare interesse verso il settore. **Investire nelle nuove generazioni** significa costruire competenze, visione e continuità per il futuro.



# Contatti

/12

SCOPRI TUTTO IL MONDO  
ABBATTISTA S.P.A.

→ [abbattista.it](http://abbattista.it)

## SEDE CENTRALE

Via Ciro Menotti 1,  
21052 Busto Arsizio (VA)

Tel. 0331 338111 | Fax 0331 320316

E-mail [info@abbattista.it](mailto:info@abbattista.it)

## PUNTI VENDITA

→ [abbattista.it/punti-vendita](http://abbattista.it/punti-vendita)

Scansiona il codice per trovare  
la filiale più vicina a te



## SOCIAL

**f** Facebook

**@** Instagram

**in** LinkedIn

**▶** YouTube

# COMPANY PROFILE

