

steldo
edilizia · casa · design



Enrico Chisté, responsabile ufficio acquisti Steldo

IL 2023? VA ANCORA MEGLIO

CARTA D'IDENTITÀ

- Ragione sociale completa: Steldo Srl
- Sito internet: www.steldo.it
- Email: info@steldo.it
- Sede legale: Località Ceole 7/b, 38066 Riva del Garda (Trento)
- Numero punti vendita materiali edili: 7
- Numero showroom: 3
- Anno di fondazione: 2012
- Responsabile ufficio acquisti: Enrico Chisté

di lavoro.

LA DISTRIBUZIONE EDILE SI TRASFORMA: VALE ANCHE PER LA VOSTRA AZIENDA?

Il 2023 e il 2024 saranno anni di grandi cambiamenti nella filiera distributiva. Stiamo valutando varie opportunità: la possibilità di poter scegliere, e non l'obbligo di dover fare, ci permette di aspettare le occasioni migliori.

QUALI SONO LE SFIDE?

Il vero tema che dovremo affrontare è quello dei collaboratori. Le aziende strutturate si distinguono per la qualità delle persone che vi lavorano e per la loro professionalità e competenza. Stiamo lavorando molto sul team e sulla sua formazione.

CHI SONO I PRINCIPALI COMPETITOR?

Lavorando principalmente in Trentino, non sentiamo minimamente la concorrenza della grande distribuzione e l'e-commerce, ancora in fase embrionale, non produce numeri significativi. I nostri competitor quotidiani sono le grandi aziende. Le aggregazioni o consorzi di acquisto non hanno penetrazione sul mercato perché, anche se uniti negli acquisti, non lo sono nella vendita.

AVETE INTRODOTTTO NOVITÀ A LIVELLO LOGISTICO?

La logistica è da sempre uno dei nostri punti forti e ci lavoriamo quotidianamente per diminuire i tempi di approvvigionamento e consegna al cliente.

A CHE PUNTO SIETE CON LA DIGITALIZZAZIONE?

COME SI È CHIUSO IL 2022?

Il 2022 si è chiuso benissimo. È stato il miglior anno di sempre per fatturato e redditività.

COME STA ANDANDO IL 2023?

Al contrario di quanto ci aspettassimo, il 2023 a oggi è migliore del 2022. Ci aspettiamo però un'inversione di tendenza dopo l'estate.

QUANTO HA INCISO IL SUPERBONUS?

Steldo, azienda molto capitalizzata, ha cavalcato l'opportunità del superbonus realizzando parecchi cantieri in appalto diretto con lo sconto in fattura. Purtroppo, i continui cambi di direzione dello Stato rendono difficile la pianificazione del futuro e quindi viaggiamo a vista, cercando di realizzare più opere possibili fino a quando le condizioni saranno positive.

QUALI PROSPETTIVE CON IL PNRR?

Il Pnrr porterà tutta una serie di nuovi cantieri. Ma le dimensioni importanti a volte escludono le rivendite dalle forniture, in quanto le imprese di maggiori dimensioni tendono a cercare direttamente il produttore. Comunque, una parte delle forniture resterà nella filiera e quindi prevediamo buone opportunità



Abbiamo assunto una persona dedicata. È un processo lungo ma sicuramente nel futuro potrà dare buoni frutti.

AVETE INIZIATIVE DEDICATE ALLA SOSTENIBILITÀ?

I materiali green rappresentano ancora numeri marginali anche se, visti i segnali che arrivano dai produttori, ci aspettiamo un futuro incremento.

QUALI SONO LE VOSTRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI PROMOZIONE E COMUNICAZIONE?

Da sempre siamo attenti alla nostra visibilità sia nel quotidiano con varie sponsorizzazioni, che nel web a cui dedichiamo sempre più attenzione.

QUALI ZONE GEOGRAFICHE SERVITE?

Il nostro fatturato si sviluppa principalmente in Trentino e nell'alto Veneto/

Lombardia, anche se non disdegniamo qualche puntata nei territori limitrofi.

QUANTI PUNTI VENDITA AVETE?

Abbiamo sette punti vendita, di cui sei in Trentino e uno in Veneto. I progetti in cantiere però non possiamo svelarli.

COME SI COMPONE LA VOSTRA CLIENTELA?

Il 25% è composto da clienti finali, il restante 75% da piccole, medie e grandi imprese.

QUALI SERVIZI PRE E/O POST VENDITA SONO PIÙ INTERESSANTI PER I VOSTRI CLIENTI?

I clienti apprezzano sempre più la competenza del nostro personale che non si limita a consegnare il prodotto richiesto, ma analizza sempre con la clientela il prodotto più corretto per la lavorazione successiva.

QUANTO TEMPO DEDICATE ALLA FORMAZIONE?

In questo periodo stiamo seguendo un ciclo a cadenza settimanale di formazione dei banconisti-venditori con i nostri principali fornitori per aggiornarli sulle novità ed approfondire le principali tematiche richieste dalla clientela. Per quanto riguarda i clienti organizziamo serate a tema ogni qualvolta uno dei nostri fornitori principali introduce una novità rilevante.

