



Stefano Tanini Alessandri, CEO Selasti S.p.A.

In attesa di tempi migliori

Attiva nel settore della produzione di soles altamente performanti da oltre 50 anni, la Selasti S.p.A., investe incessantemente in ricerca e sviluppo, e produce nei propri laboratori mescole dalle caratteristiche tecniche avanzate, in una gamma infinita di colori, realizzando lastre E.V.A. resistenti ed elastiche in più durezza, disegni e spessori, tutte certificate secondo gli standard riguardo al contenuto di sostanze tossiche e bioaccumulabili.

Grazie a un know-how comprovato e a continui studi, Selasti S.p.A., con sede a Montebonello, in provincia di Firenze, offre alla propria clientela un servizio a ciclo completo, dallo sviluppo del design alla scelta del compound, fino al prodotto finale. Massima attenzione per la qualità, velocità e precisione di esecuzione, con un occhio sempre

attento all'ambiente, sono i primari obiettivi che da sempre contraddistinguono l'azienda toscana e che le hanno permesso di conquistare una posizione di leader sul mercato, annoverando tra i propri clienti anche rinomati marchi nazionali ed internazionali. "Operiamo con stampi a compressione e ad iniezione

– ci racconta Stefano Tanini Alessandri, CEO, allo stand Selasti a Lineapelle – e lavoriamo principalmente a livello domestico, ma circa il 40% della nostra produzione va all'estero, praticamente in tutto il mondo: abbiamo clienti in Europa, Medioriente, Russia, India, persino in Australia, e recentemente stiamo cercando di recuperare l'America, mercato un po' rallentato negli ultimi anni".

A parere di Alessandri, il riscontro in fiera è stato discreto, con un crescente interesse per i prodotti eco-sostenibili che però ancora tardano a spiccare il volo per una questione di prezzi: "Il prodotto riciclato è molto richiesto ma poco venduto, pochi sono disposti a pagare circa il 20% in più rispetto alla gamma tradizionale. Credo ci vorrà ancora del tempo prima di registrare un vero e proprio boom." Se la fiera è andata discretamente, non si può dire altrettanto dell'andamento del mercato, colpito dal periodo storico che il mondo sta attraversando: "Dopo due anni di pandemia e le relative problematiche di cui pagheremo le conseguenze ancora per molto tempo, il conflitto Russia-Ucraina non ha fatto altro che aumentare quel senso di incertezza nato col Covid, che sconvolge e rallenta il mercato, diventato ormai enormemente cauto". Altro fattore di preoccupazione, secondo l'azienda, è lo smodato aumento di prezzi delle materie prime, che risultano altresì irreperibili: "I prezzi dei fornitori si sono triplicati e quelli dell'energia e dei trasporti sono raddoppiati, per non parlare dell'introvabilità delle materie prime. È difficile rimanere competitivi in questo contesto, ma fortunatamente nei periodi più critici abbiamo potuto attingere ai molti materiali presenti nei nostri magazzini, sempre riforniti per affrontare qualsiasi emergenza e per dar pronto seguito ad ogni necessità dei nostri clienti. Considerando poi che produciamo tutto internamente, abbiamo potuto contenere i costi logistici".

In fiera, l'azienda era presente con uno stand ricco di proposte e di colori accattivanti: "Per il rientro post pandemia, - conclude Stefano Tanini Alessandri – siamo tornati più vivaci di prima, in linea con una politica di marketing messo a punto da una collaboratrice, la quale ci sta aiutando egregiamente a dare maggiore visibilità al nostro brand. Stiamo già avendo ottimi riscontri in questo senso".





**Lo stand Selasti in fiera ed alcuni prodotti presentati
Selasti's stand and some of the products displayed**

Looking forward to better times

Working in the field of high-performance soles for over 50 years, Selasti S.p.A. unceasingly invests in R&D activities, carried out in its laboratories, aimed at developing cutting-edge compounds, in a countless range of colors, creating resistant, elastic E.V.A. sheets in different hardness, designs and thickness, all certified according to the standards regarding the content of toxic and bio-accumulative substances.

Thanks to a proven know-how and incessant studies, Selasti S.p.A., based in Montebonello, in the province of Florence, offers its customers a complete cycle service, from the development of the design to the choice of the compound, up to the final product. Utmost attention to quality, speed and execution precision, with a keen eye on the environment, are the primary goals of the Tuscan company and that led it achieve a leading position on the market, ranking among its customers also renowned national and international brands. "We work with compression and injection molds – Stefano Tanini Alessandri, CEO, tells us at the Selasti stand at Lineapelle – mainly within national borders, but about 40% of our production goes abroad, practically all over the world: we boast customers in Europe, the Middle East, Russia, India, even in Australia, and recently we are trying to recover America, a market that has slowed down a bit in recent years."

According to Alessandri, the response at the fair was quite good, and the company witnessed a growing interest in eco-sustainable products which, however, are still slow to take off due to a matter of prices: "The recycled product is in great demand but little sold, few are willing to pay around 20% more than the traditional range for it. I think it will take some time before we see a real boom." If the show went fairly well, the same cannot be said of the market trend, affected by the historical period that the world is going through: "After two years of pandemic and the related problems for which we will pay the consequences for a long time to come, the conflict Russia-Ukraine has done nothing but increase that sense of uncertainty born with Covid, upsetting and slowing down the market, which has now become enormously cautious." Another concern, according to the company, is the immoderate increase in the prices of raw materials, which are also unavailable: "The prices of suppliers have tripled and those of energy and transport have doubled, not to mention the shortage of raw materials. It is difficult to be competitive in this context, but fortunately in the most critical periods we have been able to draw on the many materials stored in our warehouses, always stocked to face any emergency and to promptly follow up on every need of our customers. Considering that our production is completely carried out in-house, we have been able to contain logistics costs."

At the fair, the company's stand was full of proposals and captivating colors: "After two years of hiatus, we are back livelier than before, – concludes Alessandri – in line with a marketing policy developed by a collaborator, who is helping us very well to give greater visibility to our brand. We are already having excellent results in this sense."

