

Un'azienda storica che guarda al futuro

Tradizione e innovazione nel mondo della gomma EVA: a tu per tu con Stefano Tanini Alessandri, Amministratore Delegato di Selasti.

Selasti, azienda italiana con sede a Montebonello, in provincia di Firenze, vanta una comprovata esperienza nella produzione di gomma EVA, lastre e suole per zoccoli sanitari autoclavabili, ciabatte sanitarie e calzature di alta moda. Fondata nel 1968, questa realtà si è affermata come punto di riferimento nel settore, grazie alla qualità dei suoi prodotti e all'attenzione costante per l'innovazione. Azienda solida e dinamica, che ha saputo coniugare tradizione e ricerca, Selasti pone un'attenzione costante al servizio al cliente e un impegno nella ricerca e sviluppo, pronta ad affrontare le sfide del futuro, lavorando su nuove soluzioni che presenterà all'edizione settembrina di Lineapelle, e a cogliere nuove opportunità di crescita. L'azienda ha posto la sostenibilità al centro delle proprie operazioni, sia per quanto riguarda i processi produttivi che i prodotti stessi. Per quanto riguarda i processi produttivi, la linea produttiva 'Elite' è in grado di ridurre le emissioni di CO2 di 264 tonnellate all'anno e l'impatto di 122 tonnellate di petrolio bruciato, il che equivale a preservare oltre 48 ettari di bosco ogni anno. Per quanto riguarda i prodotti, l'azienda ha raggiunto importanti risultati nella riduzione dell'impatto ambientale. Nonostante l'impegno di Selasti per la tutela dell'ambiente, la produzione di articoli di alta qualità non viene compromessa. Infatti, tutte le linee di produzione nel sito di Pontassieve sono alimentate da energia pulita grazie all'utilizzo di pannelli fotovoltaici che ricoprono interamente i capannoni. Tra i punti di forza dell'azienda si possono citare il GSide, un materiale riciclato certificato che rappresenta oltre il 60% della sua composizione, e il BioBased, il primo materiale con etilene totalmente di origine biogenica.

Selasti guarda al futuro con fiducia, certa di poter continuare a essere leader nel settore della produzione di gomma EVA, grazie al suo impegno costante per la qualità, l'innovazione e la sostenibilità.

Selasti sfrutterà l'edizione di settembre di Lineapelle per presentare le sue ultime innovazioni e interagire con gli operatori del settore. Grazie alla sua competenza e alla sua capacità di comprendere le necessità del mercato, Selasti è pronta ad affrontare le nuove sfide e cogliere le opportunità di crescita che si presenteranno nel prossimo futuro.

Come è andata la Fiera?

"La fiera è stata un'esperienza positiva sotto diversi aspetti. C'è stato un grande interesse da parte del pubblico verso i nostri prodotti, soprattutto per quanto riguarda le nuove rifiniture che abbiamo presentato. Tuttavia, abbiamo notato un generale clima di cautela nel mercato, con ordini più ponderati da parte dei clienti. Questo è un fenomeno che si verifica da circa un anno e che impatta su tutto il settore."



Avevate presentato qualche prodotto nuovo?

"Abbiamo portato in fiera alcune nuove rifiniture per i nostri prodotti esistenti. Le vere novità, però, le presenteremo a settembre. Stiamo lavorando su diverse soluzioni innovative, soprattutto per il settore calzaturiero."

Su cosa state lavorando in particolare per settembre?

"A settembre presenteremo diverse novità per il settore calzaturiero, ma anche per altri mercati in cui siamo presenti. La nostra azienda, da moltissimi anni, ha infatti ampliato il proprio ventaglio di prodotti, non limitandosi più solo alla calzatura. Questo ci ha permesso di diversificare il rischio e di resistere meglio alle fluttuazioni del mercato."

La differenziazione è quindi fondamentale per il successo di Selasti?

"Assolutamente sì. La differenziazione è sempre stata una delle nostre strategie chiave. Negli ultimi 15 anni abbiamo investito molto per sviluppare nuovi prodotti per altri mercati, oltre a quello calzaturiero tradizionale. Questo ci ha permesso di rafforzare la nostra posizione sul mercato e di renderci meno dipendenti dai trend passeggeri della moda."

Come è cambiato il servizio al cliente negli ultimi anni?

"Il servizio al cliente è sempre stato un aspetto fondamentale per Selasti. Offriamo ai nostri clienti un servizio completo, che comprende la consulenza, l'assistenza tecnica e la realizzazione di prodotti su misura. Inoltre, anche quest'anno abbiamo investito in nuovi macchinari che ci permettono di offrire lavorazioni speciali e rifiniture ancora più particolari."

Quali sono le sfide e le opportunità per il futuro di Selasti?

"La principale sfida per il futuro è quella di continuare a innovare e di sviluppare nuovi prodotti che rispondano alle esigenze del mercato in continua evoluzione. Un'altra sfida importante è quella di aumentare la nostra presenza sui mercati esteri. Le opportunità, invece, sono legate alla crescita di nuovi mercati, come quello dell'arredamento outdoor e indoor, packaging e nautica, in cui la gomma EVA può essere utilizzata con successo. Inoltre, siamo fiduciosi che la nostra esperienza e la nostra attenzione alla qualità ci permetteranno di continuare a crescere anche nel settore calzaturiero."



A historic company heading to the future

Tradition and innovation in the world of EVA rubber: face to face with Stefano Tanini Alessandri, Managing Director of Selasti.

Selasti, an Italian company based in Montebello, in the province of Florence, has a long experience in the production of EVA rubber, sheets and soles for washable healthcare clogs, healthcare mules and high fashion footwear. Founded in 1968, Selasti has established itself as a reference point in the sector, thanks to the quality of its products and its constant focus on innovation. Selasti is a solid and dynamic company that has managed to combine tradition and research. With a constant focus on customer service and a commitment to research and development, Selasti is ready to face the challenges of the future, working on new solutions that it will present at the September edition of Lineapelle, and to seize new opportunities for growth. The company has placed sustainability at the center of its activity, both in terms of its production processes and the products themselves. As regards production processes, the 'Elite' production line is able to reduce CO2 emissions by 264 tons per year and lower the impact of 122 tons of oil burned, which is equivalent to preserving over 48 hectares of forest every year. As far as products are concerned, the company has achieved important results in reducing its environmental impact. Despite Selasti's commitment to protecting the environment, the production of high-quality items is not compromised. As a matter of fact, all the production lines at the Pontassieve site are powered by clean energy thanks to the use of photovoltaic panels that entirely cover the warehouses. Among the company's strengths we can mention GSide, a product made of over 60% certified recycled material, and BioBased, the first material with ethylene totally of biogenic origin. Selasti heads to the future with confidence, certain that it can keep on being a leader in the EVA rubber production sector, thanks to its unceasing commitment to quality, innovation and sustainability. The company will take advantage of the September edition of



Lineapelle to present its latest innovations and interact with trade operators. Thanks to its expertise and its ability to understand the needs of the market, Selasti is ready to face new challenges and seize the growth opportunities that will arise in the near future.

How did the fair go?

"The fair was a positive experience in many respects. There was great interest from the public in our products, especially in the new finishes we presented. However, we noticed a general climate of caution in the market, with more considered orders from clients. This has been happening for about a year now and is impacting the whole industry."

Did you present any new products?

"We brought some new finishes for our existing products to the fair. The real innovations, however, we will present in September. We are working on several innovative solutions, especially for the shoe industry."

What in particular are you working on for September?

"In September we will present several new products for the footwear sector, but also for other markets in which we are present. Our company has in fact been expanding its product range for many years, no longer limiting itself to footwear alone. This has allowed us to diversify our risk and better withstand market fluctuations."

Is diversification therefore crucial to the success of Selasti?

"Absolutely so. Diversification has always been one of our key strategies. Over the last 15 years we have invested heavily in developing new products for other markets in addition to the traditional footwear market. This has enabled us to strengthen our market position and make us less dependent on passing fashion trends."

How has customer service changed in recent years?

"Customer service has always been a key aspect for Selasti. We offer our clients a complete service, which includes consulting, technical assistance and the manufacture of customised products. In addition,

this year we have invested in new machinery that allows us to offer even more special machining and finishing."

What are the challenges and opportunities for the future of Selasti?

"The main challenge for the future is to continue innovating and developing new products that meet the needs of the changing market. Another important challenge is to increase our presence in foreign markets. The opportunities are linked to the growth of new markets, such as the outdoor and indoor furniture, packaging and boating industries, where EVA rubber can be used successfully. Furthermore, we are confident that our experience and focus on quality will allow us to continue to grow in the footwear sector as well."