

Utenti unici n.d.

Visite mensili 138.831

13 giugno 2022

104 Milioni di € nel 2021 di Schüco valgono un +28%



Schüco Italia registra una crescita del +28% nel 2021 con un fatturato che raggiunge il risultato storico di 104 Milioni di €: mettere le persone al centro è la chiave del successo.

Schüco International Italia ha chiuso il 2021 con un fatturato di 104 Milioni di €, registrando un aumento del +28% rispetto all'anno precedente (+20% sul 2019) e conquistando più del 30% del mercato di riferimento.

“Sono fiero della nostra squadra” dichiara l'Ing. **Roberto Brovazzo, Direttore Generale**. “In un anno complicato come quello appena trascorso, nel quale scarsità di materie prime e aumento dei prezzi hanno cominciato a inficiare il comparto dell'edilizia, siamo riusciti, grazie all'impegno di tutti, a mettere in atto una programmazione per assicurare la fornitura di materiali alla nostra rete capillare di serramentisti, garantendo un prezzo calmierato, grazie alla capacità d'acquisto e approvvigionamento, e ai tempi di consegna abbastanza soddisfacenti nonostante la situazione turbolenta, dando continuità alle vendite”.

La supply chain è stata la prima area di intervento: grazie ad un **potenziamento del comparto magazzino e della logistica interna** – operativi 24 ore su 7 giorni – l'azienda è riuscita a far fronte al forte incremento della domanda, adattandosi prontamente a un mercato in evoluzione veloce e imprevedibile. La visione preventiva sui processi è stato dunque un fattore importante verso il traguardo dei 104 Milioni, dal momento che ha consentito di assecondare la crescita per tempo.

Il fattore umano, la valorizzazione e la formazione strutturata dei collaboratori, il sostegno completo ai Partner serramentisti, oltre che la capacità di creare una filiera virtuosa di relazioni con i fornitori, sono stati i fattori chiave per la chiusura positiva dell'anno.

“La forza del network, la definizione di un sistema di partnership operative e commerciali di alto livello ci hanno permesso di cogliere al meglio tutte le opportunità e di massimizzare il volano degli incentivi fiscali, decretando un successo che non era scontato. Ciò ci ha consentito di tagliare per la prima volta il traguardo dei 100 Milioni di fatturato e di superarlo con un buon margine, fino a 104 Milioni” – continua l'Ing. **Brovazzo**.

La crescita del segmento residenziale, che ha inciso per circa il 46% tra ristrutturazioni e nuove costruzioni, ha spinto in maniera importante. In particolare, **l'EcoBonus** per la riqualificazione energetica e il **CasaBonus** per gli interventi di manutenzione straordinaria sono stati un boost significativo.

Schüco Italia ha infatti offerto un supporto concreto e diretto, **affiancando centinaia di Partner serramentisti** per permettere loro di affrontare le sfide e le complessità legate agli incentivi e quindi di crescere significativamente anche grazie alla ripresa del settore.

In primis **Schüco Italia** ha deciso di accogliere direttamente la cessione del credito del cliente finale mettendo a disposizione dei suoi clienti serramentisti un team dedicato per incontri di formazione, consulenze individuali, per la gestione semplificata delle pratiche e per l'ottenimento del visto di conformità fiscale grazie alla collaborazione con un importante studio di consulenza tributaria e legale.

Per assicurare la sua presenza anche nei cantieri di ristrutturazione dei condomini attraverso le agevolazioni del SuperBonus 110%, Schüco Italia è entrata a far parte delle aziende partner di **GabettiLab**, la prima e più importante rete di imprese nell'ambito della gestione sostenibile degli immobili italiani, con un vantaggio reciproco: da una parte l'ingresso proficuo di Schüco in un business complesso, dall'altra la possibilità per **GabettiLab** di proporre la qualità dei serramenti in alluminio Schüco e di accrescere il valore degli interventi di riqualificazione.

Alla base del successo di **Schüco**, della continua ricerca di innovazione e della capacità di affrontare con tenacia e flessibilità ogni nuova sfida, **c'è la centralità data alle persone**: Schüco ha dedicato infatti forti investimenti allo sviluppo del benessere dei collaboratori, alla formazione e ai servizi di welfare.

L'azienda ha strutturato un processo di mappatura delle competenze interne attraverso assessment dedicati, realizzando un conseguente piano di affiancamento e potenziamento, a seconda del ruolo.

Pur in un periodo così sfidante, sono state erogate **1.895 ore di formazione**, circa 250 giorni lavorativi equivalenti. Progetti interessanti di efficientamento dei processi hanno riguardato soprattutto il comparto logistico e il magazzino, con lo scopo di migliorare il servizio al cliente da tutti i punti di vista.

104 Milioni di € nel 2021 sono solo un punto di partenza. La strategia di crescita del business per il prossimo futuro poggia infatti su due pilastri principali: da una parte la **sostenibilità** per ridurre l'impatto ambientale e sociale con iniziative concrete volte, ad esempio, al controllo della provenienza delle materie prime, dall'altra la continua e progressiva **digitalizzazione** di servizi e processi, per generare continua efficienza con, ad esempio, lo sviluppo di software per la preventivazione o per la gestione di cantieri complessi.

