

L'anniversario

Stai: prefabbricati da 60 anni

Cresce la domanda per la logistica

• L'azienda produce ad Acquanegra strutture in calcestruzzo con una capacità di 400mila metri quadrati all'anno

Stai Prefabbricati spa taglia il traguardo dei 60 anni. Fondata nel 1966, con sede ad Acquanegra sul Chiese, l'azienda progetta, produce strutture prefabbricate in calcestruzzo per l'edilizia industriale, commerciale e pubblica e sta assistendo a un aumento della domanda dal settore logistico. E nell'anno in cui celebra sessant'anni di attività, Stai Prefabbricati affida la direzione commerciale a Gianmatteo Bronzoni. Il passaggio di testimone avviene con Giovanni Stucchi, che resta in azienda assumendo un nuovo ruolo focalizzato sul marketing. «Un avvicinamento nella continuità - si legge in una nota stampa - per una realtà guidata dal 1966 dalle famiglie fondatrici Perini e Peroni, oggi tra i riferimenti nazionali della prefabbricazione in calcestruzzo con una capacità produttiva di 400mila metri quadrati l'anno».

Nuovi incarichi

Bronzoni porta in Stai quasi trent'anni di esperienza nel settore delle costruzioni prefabbricate e coordina la rete dei tecnici commerciali dell'azienda. Il suo percorso lo ha visto ricoprire ruoli di direzione tecnica e direzione commerciale in alcune



I primi 60 anni Un manufatto in calcestruzzo di Stai Prefabbricati

delle principali aziende di settore. È membro del consiglio direttivo e tesoriere del Cte, il Collegio dei tecnici della industrializzazione edilizia, ed è stato componente delle commissioni tecniche Assobeton per il monitoraggio delle norme tecniche e per la stesura delle linee guida sulla progettazione dei pannelli di tamponamento a taglio termico.

Cambia la domanda

Assume la direzione in una fase in cui la domanda di prefabbricato si sta spostando verso logistica, poli produttivi



Nuovi incarichi Bronzoni e Stucchi della Stai

vi e data center, segmenti dove tempi di realizzazione e certificazione dei materiali diventano fattori competitivi decisivi.

«Il prefabbricato oggi non vende più solo la struttura: vende tempi certi, materiali certificati e la capacità di consegnare un edificio finito - spiega Bronzoni - In quasi trent'anni in questo settore ho visto cambiare le richieste dei committenti, e Stai ha le risposte già in casa: produzione interna, laboratori di prova, sessant'anni di cantieri alle spalle. Il mio compito è portare tutto questo al cliente nel modo più diretto possibile, a partire dalla rete dei tecnici commerciali sul territorio».

Il marketing

Giovanni Stucchi accompagna il passaggio proseguendo il proprio percorso in azienda su un fronte diverso, quello del marketing e del rapporto con il cliente.

«Lascio la direzione commerciale in ottime mani: Gianmatteo conosce questo mestiere e la nostra rete meglio di chiunque altro - afferma Stucchi - Io continuo con Stai da un altro punto di vista, più vicino al cliente e al modo in cui raccontiamo quello che sappiamo fare. Dopo sessant'anni di storia, questa azienda ha ancora molto da dire, e soprattutto ho il compito di trasformare la complessità tecnica del cantiere in valore percepito e fiducia per il cliente. Ciò comporta portare avanti quel processo strategico di creazione, comunicazione e trasferimento di valore».

