

# Nuove soluzioni di prevenzione (con le rivendite)

*Il gruppo marchigiano, che produce anche tubi e raccordi per gli impianti di smaltimento (e non solo), si propone non come semplice fornitore di prodotti, ma come partner e fornitore di servizi per i magazzini del territorio*

Paolo Caliarì

**S**ystem Group è una realtà che nasce in un piccolo paese dell'entroterra pesarese dall'idea dell'imprenditore Alvaro Boscarini, che nel 1979 ha fondato Centraltubi. All'inizio degli anni Novanta all'azienda, che già da 12 anni era affermata nel campo della produzione di tubi in polietilene, si affianca Futura, società che opera nel mercato della raccorderia e degli accessori speciali. E negli anni seguenti sono nate altre cinque importanti aziende: SaMi Plastic nel settore del tubo in polietilene liscio e tubi multistrato per impianti idrotermosanitari, Pebo nel campo della lavorazione delle materie plastiche, Italiana Corrugati per la produzione di tubi in polietilene corrugati, Rototec nel campo dello stampaggio rotazionale e Mecsystem, reparto engineering del gruppo.

Oggi System Group, che ha base a Lunano (Pesaro Urbino), si propone come interlocutore a tutto campo per le attività di drenaggio, come spiega Filippo Pini, responsabile commerciale dell'azienda.

**Domanda. I fondi del Pnrr sono un'occasione per ridurre il rischio idrogeologico?**

**Risposta.** I fondi del Pnrr rappresentano certamente un'opportunità importante per affrontare la questione del rischio idrogeologico in Italia. Questi fondi possono essere utilizzati per finanziare progetti di infrastruttura e ristrutturazione che contribuiscono a rendere le nostre città e i nostri territori più sicuri e resistenti.

**D. Com'è la situazione per la cura del territorio nell'area marchigiana?**

**R.** L'area marchigiana ha vissuto negli ultimi anni una serie di eventi idrogeologici critici che hanno sottolineato l'importanza di una gestione attenta e sostenibile del territorio. È fondamentale sviluppare strategie di prevenzione e interventi per la messa in sicurezza di aree a rischio.

**D. Quali sono i vostri prodotti per la gestione delle acque?**

**R.** Gli interventi più urgenti riguardano sicuramente le aree ad alto rischio idrogeologico. Inoltre, è importante investire in progetti che promuovono l'utilizzo sostenibile del suolo e la rigenerazione delle aree degradate.

System Group offre una gamma completa di prodotti per la gestione delle acque, compresi i sistemi di drenaggio, i serbatoi di stoccaggio idrico, i sistemi di depurazione e le canalette. Questi prodotti sono progettati per fornire soluzioni efficaci ed efficienti per la gestione delle risorse idriche.

**D. Nel corso degli anni è cambiata la richiesta dei clienti?**

**R.** Negli ultimi anni abbiamo notato un cambiamento nelle richieste dei clienti. C'è una crescente consapevolezza dell'importanza della sostenibilità e della resilienza, e questo si riflette nella domanda di prodotti e soluzioni che contribuiscono a un uso più sostenibile delle risorse.

**D. Quali sono i plus di System Group?**

**R.** Includono la qualità dei nostri prodotti, l'esperienza tecnica e la capacità di fornire soluzioni personalizzate. Siamo impegnati nel fornire ai nostri clienti non solo prodotti di alta qualità, ma anche un servizio di consulenza per aiutarli a scegliere le soluzioni più appropriate per le loro esigenze.

**D. Quali sono le novità di prodotto?**

**R.** Tra le novità di prodotto, stiamo sviluppando nuove soluzioni per la gestione delle acque e la prevenzione dei rischi idrogeologici. Questi includono nuovi sistemi di drenaggio e nuove soluzioni per l'immagazzinamento e la purificazione dell'acqua.

**D. I distributori di materiali sanno riconoscere la qualità dei prodotti?**

**R.** I distributori di materiali sono sempre più attenti alla qualità dei prodotti. Riconoscono l'importanza di prodotti di alta qualità che sono progettati per durare e per fornire le prestazioni richieste. La qualità dei

prodotti è un fattore chiave nel determinare il successo di un progetto.

**D. In che modo offrite un servizio di consulenza?**

**R.** Offriamo un servizio di consulenza attraverso il nostro team di esperti tecnici. Lavoriamo a stretto contatto con i nostri clienti per capire le loro esigenze e per aiutarli a scegliere i prodotti e le soluzioni più adatte. Questo include la fornitura di consigli tecnici, l'assistenza nella pianificazione dei progetti e il supporto durante l'installazione e l'uso dei nostri prodotti.

**D. Come si evolve la struttura della rivendita edile e quali sono le prospettive future?**

**R.** Stiamo osservando una trasformazione significativa nel panorama della rivendita edile. I magazzini più sofisticati stanno adottando un cambiamento radicale nel loro approccio per meglio soddisfare le esigenze di una clientela sempre più diversificata. Un settore che un tempo era prevalentemente monotematico si sta ora espandendo, incorporando aspetti correlati ai settori termoidraulico, elettrico e dell'irrigazione.

**D. Qual è il futuro per i magazzini edili?**

**R.** Forte dell'esperienza accumulata con System Group, possiamo corroborare la visione precedentemente delineata. I magazzini edili stanno rimodellando il loro modello operativo per rispondere alle esigenze di clienti che desiderano trovare tutto ciò di cui hanno bisogno in un unico luogo. Sempre più spesso ci confrontiamo con situazioni che si estendono a vari ambiti merceologici. Un esempio significativo è la crescente richiesta di prodotti come il multistrato, polietilene, raccorderia e corrugato per Vmc, a cui siamo quotidianamente esposti. Sebbene i prodotti storici come il corrugato per cavidottistica e fognatura, il pvc in edilizia, i serbatoi di stoccaggio idrico e i sistemi di depurazione e le canalette rimangano rilevanti, il cambiamento è chiaramente avvertibile.

**D. Quali rivendite edili trarranno vantaggio da questo cambiamento?**

**R.** Come sempre di fronte a ogni cambiamento, coloro che si adattano più rapidamente e riescono a rispondere prontamente rivisitando il proprio approccio operativo traggono i maggiori benefici. Stiamo assistendo a un numero crescente di magazzini che abbracciano il digitale in tutte le sue forme. Il concetto di rivendita edile non dovrebbe più essere limitato a un punto di vendita fisico. Per raggiungere un'ampia base di clienti è fondamentale sfruttare strumenti come i social media e le app, che permettono di estendere la portata anche alle realtà più remote e distinguersi dalla concorrenza.

**D. Perché scegliere System Group in questo nuovo scenario?**

**R.** Nel contesto in rapida evoluzione del mercato edile la scelta di System Group si distingue per la sua tridimensionalità. Non ci limitiamo a essere un semplice fornitore di prodotti: siamo un partner commerciale che si impegna attivamente nello sviluppo di strategie in collaborazione con i magazzini del territorio. La nostra forza risiede nell'integrazione di tre aspetti fondamentali: la fornitura di servizi e soluzioni di alta qualità, il supporto tecnico specializzato e la collaborazione strategica. Riconosciamo e valorizziamo le necessità specifiche di ogni rivendita, lavorando a stretto contatto con loro per sviluppare piani commerciali personalizzati che promuovono la crescita reciproca. Questo approccio tridimensionale ci permette di superare le tradizionali dinamiche di fornitura e di posizionarci come un partner globale. In un mercato che aspira sempre più all'efficienza, System Group si impegna a mantenere una posizione di leadership, fornendo soluzioni efficaci ed efficienti e costruendo relazioni di lungo termine basate sulla fiducia e sulla collaborazione strategica.

GENERIAMO  
**SINERGIE**  
CHE CONSENTONO  
AI PROFESSIONISTI  
DELLA DISTRIBUZIONE  
DI IDENTIFICARE  
**SYSTEM GROUP**  
QUALE  
**PARTNER  
STRATEGICO**  
PER IL LORO  
**SUCCESSO**

Filippo Pini,  
responsabile  
commerciale  
System Group

