



# Macché dottore, l'idraulico è una persona onesta!

**Un Rivenditore bresciano difende la categoria degli Installatori e svela i segreti del suo successo.**

**A Tormini di Roè Volciano, sulla strada che da Salò va a Brescia sorge la S.T.I.P., un'azienda che in diciassette anni di vita ha saputo diventare un importante riferimento per gli Installatori della zona. Il titolare, Mario Perlotti, ha iniziato la sua attività nel '66 come idraulico e nel 1975 ha aperto il suo primo magazzino. Oggi possiede un'azienda anche nel Trentino ed ha una clientela di circa 500 Installatori.**



Mario Perlotti della S.T.I.P.

● **Sig. Perlotti, perché sente la necessità di difendere la categoria degli idraulici?**

Mi arrabbio quando sento paragonare a dei "dottori" gli idraulici che chiedono le 50.000 lire per una riparazione. In realtà, fatti i conti, con questa cifra l'Installatore ci rimette di tasca sua. Pensiamo al tempo perso, alla benzina, all'attrezzatura necessaria! Se arriva il tecnico della lavatrice o della televisione però nessuno fiata. Bisogna educare il consumatore ad avere maggior rispetto del lavoro artigianale e lo stesso Installatore non deve avere pudore a spiegare quanto costa realmente il proprio intervento. Spesso ha paura lui stesso di essere considerato un approfittatore, ma io ribadisco che siamo di fronte ad una categoria di persone che fanno più che onestamente il loro lavoro, nella stragrande maggioranza dei casi.

● **Sente aria di recessione?**

Sento soprattutto una grande paura che questa recessione avvenga, anche se personalmente ho visto aumentare i volumi del fatturato. Se non ci fosse la paura del futuro, non si spiegherebbe la guerra spietata sui prezzi che vedo intorno a me. Non l'ho mai considerata una strada giusta. Dipenderà anche dal fatto che alcuni miei colleghi Rivenditori sono ammalati di "gigantismo" e vogliono ingrandirsi a tutti i costi. A che serve il grosso fatturato se è fatto di prezzi non remunerativi, di clienti strappati a suon di sconti?

● **Come sceglie un prodotto da vendere?**

Siamo in una zona di provincia e la novità, "la moda", arriva con un paio d'anni di ritardo rispetto alla grande città. Allora io mi informo e cerco di capire quando sarà il momento giusto per lanciare un nuovo prodotto nei miei due Centri. Faccio parte di un Gruppo di Acquisto di 15 aziende lombarde, e nelle nostre riunioni si parla anche di questo. Certo, non è facile proporre la novità perché l'Installatore è un conservatore e, se

un prodotto funziona bene, fa fatica a cambiarlo.

● **Quali sono i suoi "segreti" nel rapporto con gli Installatori?**

Non ci sono ricette uniche al mondo, si cerca anche di fare esperienza delle iniziative che hanno avuto successo. C'è chi usa solamente il sistema degli incentivi economici. Io adotto anche quello dei viaggi: abbiamo fatto recentemente una crociera di 90 Installatori nelle Isole Greche. Per me, che sono nato come idraulico, è anche l'occasione per rinsaldare amicizie, per sentire i vari punti di vista e nello stesso tempo divertirmi con i miei ex colleghi.

● **Come funziona internamente la sua Azienda?**

Il mio successo si basa in gran parte su una buona armonia familiare, con la moglie e i miei due figli fortemente impegnati nell'Azienda. Ma anche sulla capacità dei collaboratori: a Zuclò, ad esempio, dove ho il secondo Centro, ho delegato la gestione a personale veramente qualificato, responsabilizzandolo. ■

## La Scheda

**Titolare:** Mario Perlotti  
**Indirizzo:** via Brescia, 6/A  
 25077 Tormini Roè Volciano (BS)  
 tel. 0365/638082.  
 S.S.Tione/Trento - 38079 Zuclò (TN)  
 tel. 0465/24082  
**Personale:** 11 dipendenti



**Amministrativi:** 4 impiegati  
**Commerciale:** 2 venditori  
**Magazzino e vendita a banco:**  
 5 commessi  
**Superficie complessiva:** 2100 mq  
 a Tormini, 1500 mq a Zuclò

