



OIKOS continues its organizational and market relaunch strategy

Forty-five days after the operational integration of OIKOS into San Marco Group, a new employee engagement meeting was held last May at the Gatteo company's headquarters. The event, part of the MOP – Meet Our People – initiative, periodically promoted by San Marco Group across its production sites, represented an important opportunity to share updates on the Group's performance, presented by Pietro Geremia, CEO of San Marco Group, as well as insights into the current market environment and the initial actions undertaken to support the relaunch of OIKOS.

In a complex market scenario characterized by international uncertainty, the Group's industrial and organizational strength represents a key factor in addressing current challenges with greater operational continuity, production capacity, and strategic vision.

For OIKOS, the first two months have been marked by intensive activities

focused on listening, reorganization, and market presence. Management met with customers both in Italy and abroad, gathering important feedback: strong brand loyalty, confidence in business continuity, and concrete expectations regarding the company's new development phase. This valuable network of relationships confirms the distinctive value of the brand and the responsibility to consistently deliver on commitments made to the market.

Particular attention has been dedicated to the Italian market, identified as a strategic priority during this initial relaunch phase. New commercial initiatives have been launched, the sales organization has been strengthened, and a series of customer meetings across the territory has been scheduled. Initial results confirm a positive market response and highlight the key priorities on which to continue building: service quality, product availability, reliability, and customer proximity.

At the international level, a structured program of engagement with long-standing customers and strategic partners has also been started. Export activities represent a core area for the company's future growth and will be progressively strengthened by leveraging the brand's recognition in foreign markets and the advantages of belonging to a well-established industrial group.

OIKOS's new development phase is also strongly focused on research, quality and sustainability as key drivers of growth. An already well-established product certification pathway has been further reinforced, with particular attention to CAM declarations, which are becoming increasingly important within the design, contract, and public construction sectors. Alongside this, the company continues to invest in new product development, product formula optimization, and the enhancement of the performance standards that have always been part of the brand's DNA.

OIKOS prosegue il percorso di rilancio riorganizzativo e di mercato

A 45 giorni dall'ingresso operativo di OIKOS in San Marco Group, si è svolto lo scorso Maggio, presso la sede di Gatteo, un nuovo momento di incontro condivisione dedicato alle persone dell'azienda. L'appuntamento, parte del percorso MOP - Meet Our People - promosso periodicamente da San Marco Group nei diversi stabilimenti, ha rappresentato un'occasione importante per fare il punto sull'andamento del Gruppo, affidato a Pietro Geremia, CEO di San Marco Group, sul contesto di mercato e sulle prime azioni avviate per il rilancio di OIKOS.

In un contesto di mercato complesso, segnato da incertezze internazionali, la solidità industriale e organizzativa del Gruppo rappresenta un elemento decisivo per affrontare le difficoltà con maggiore continuità, capacità produttiva e visione strategica.

Per OIKOS, i primi 2 mesi sono stati caratterizzati da un intenso lavoro di ascolto, riorganizzazione e presidio del mercato. Il

management ha incontrato clienti in Italia e all'estero, raccogliendo segnali importanti: un forte legame con il brand, fiducia nella continuità aziendale e aspettative concrete verso la nuova fase di sviluppo. Un patrimonio di relazioni che conferma il valore distintivo del brand e la responsabilità di consolidare, giorno dopo giorno, gli impegni presi con il mercato.

Particolare attenzione è stata dedicata all'Italia, area prioritaria in questa prima fase di rilancio. Sono state avviate nuove iniziative commerciali, rafforzata l'organizzazione della forza vendita e programmati momenti di incontro con i clienti sul territorio. I primi risultati confermano una risposta positiva del mercato e indicano la direzione su cui continuare a lavorare: servizio, disponibilità prodotto, affidabilità e vicinanza ai clienti.

Anche sul fronte internazionale è stato avviato un percorso di ascolto e relazione con clienti storici e partner strategici. L'export rappresenta un'area centrale

per il futuro e sarà oggetto di un lavoro progressivo di rilancio, valorizzando la riconoscibilità del brand nei mercati esteri e la forza di appartenenza a un gruppo industriale strutturato.

La nuova fase di OIKOS guarda anche alla ricerca, alla qualità e alla sostenibilità come leve fondamentali di sviluppo. È stato potenziato un percorso già strutturato sulle certificazioni di prodotto, con particolare attenzione alle dichiarazioni CAM, sempre più rilevanti per il mondo della progettazione, del contract e dei cantieri pubblici. Accanto a questo, prosegue il lavoro su nuovi prodotti, ottimizzazione delle formule e valorizzazione delle prestazioni che da sempre caratterizzano il DNA del brand.

