

digitalmagazine

Intervento del
Dott. Paolo Bucchi
al Meeting Comet

**“Una nuova rotta
nel segno
dell’Eccellenza”**

 **COMET**



Cari Clienti e Collaboratori, ho il piacere di presentarvi in anteprima il numero Zero del Comet Digital Magazine.

Una vera e propria testata, pensata e destinata a tutti coloro che desiderano essere costantemente informati su tutte le azioni, novità e innovazioni che riguardano il brand Comet.

Un vero e proprio strumento di comunicazione attuale e dinamico che ci terrà uniti e aggiornati per condividere insieme la forza delle idee e la passione per l'eccellenza.

A tutti voi, benvenuti al primo meeting COMET, dedicato ai più importanti clienti e partner che collaborano con noi. La location in cui ci troviamo, non è casuale. Non solo io sono personalmente innamorato di Capri e della sua storia, ma volevamo anche dare il massimo risalto all'importanza di questo evento, collocandolo in uno dei luoghi più belli e prestigiosi del mondo. Già eletto più di duemila anni fa dagli Imperatori romani Augusto prima e Tiberio poi, come proprie residenze.

Vorrei iniziare il mio intervento con una citazione.

“ Trovarsi insieme è un inizio, restare insieme un progresso e lavorare insieme un successo ”

Ho scelto la frase di un grande industriale come Henry Ford, perché sottolinea al meglio il valore di questo primo meeting COMET.

Credo che non esista futuro senza condivisione. Oggi più che mai. In un panorama economico in evoluzione, gli scenari cambiano e, con essi, la competitività del mercato si fa sempre più vivace. Per questo, la forza delle idee e la passione per l'eccellenza acquisiscono significato solo con l'incontro di valori comuni, guardando tutti insieme in un'unica direzione: il futuro.

Perché il vostro successo è il nostro successo.

Solo se voi raggiungete i vostri risultati, anche noi possiamo dire di averli raggiunti. Questa è la nostra verità. Cambiare prospettiva.

Capire che lavorare insieme è la risorsa più importante che abbiamo a disposizione. Quella che ci permette di aprire nuove prospettive, nel segno di una continua crescita. Non a caso, la mission di COMET è sempre stata chiara. Innovazione e costante miglioramento sono le nostre parole chiave.

E non si tratta della solita frase fatta, fine a se stessa. Noi infatti l'abbiamo impiegata per interpretare con successo la rapida evoluzione del mercato, delle tecnologie e delle normative.

Come? Attuando un piano di rinnovamento e potenziamento di COMET a tutto campo, che interessa le strategie produttive, commerciali e distributive e perché no,

con un occhio di riguardo al rispetto per l'ambiente, che avrà un'importanza sempre più rilevante in tutte le attività aziendali. Perché il mondo internazionale deve avere un futuro ecosostenibile.

Il nostro obiettivo è preciso: raccogliere la sfida di un mercato globale sempre più impegnativo, per soddisfare le vostre esigenze e anticipare le vostre aspettative. Le mie parole vi fanno intuire la chiave di lettura del mio intervento.

Oggi parleremo di come COMET si è preparata per affrontare tutto questo, ovvero inaugurando un nuovo percorso nel segno dell'eccellenza produttiva e dell'internazionalizzazione.

Di recente, ho avuto la soddisfazione di diventare Presidente dell'azienda, mantenendo il ruolo di Amministratore Delegato, che ricopro da 3 anni.

Da tempo riflettevo su un aspetto: COMET è una realtà internazionale, apprezzata dall'intero settore e riconosciuta come uno dei principali player mondiali. Un risultato raggiunto in 50 anni di storia aziendale, mettendo in campo un profondo know how e preziose risorse umane. Così ho capito che, per dare avvio a un nuovo percorso di COMET, era necessario partire da qui per andare avanti.

Da questi 50 anni di storia e successi. Perché essere un player mondiale è una grande responsabilità.

Per questo, conoscere il passato è fondamentale per scrivere il futuro.

Lo ha detto anche un grande giornalista italiano, come Indro Montanelli:

“Un paese che ignora il proprio ieri, non può avere un domani”





**“Trovare insieme è un inizio,
restare insieme un progresso
e lavorare insieme un successo”**



“La continua innovazione tecnologica ha favorito una crescita continua”

Ma, per continuare ad essere protagonisti del settore, è necessario unire alla continuità una visione aperta e internazionale, che abbracci tutti i mondi che ci circondano. Dunque, continuità e innovazione sono la nostra direzione.

E noi abbiamo lavorato per presentarvi oggi i nuovi plus aziendali, che inquadrano una strategia precisa: essere sempre un passo avanti rispetto ai competitors. Per questo oggi siamo qui. Per condividere un nuovo percorso. Perché COMET ha bisogno di voi per iniziare a scrivere i prossimi 50 anni della sua storia. Perché condividere significa andare avanti insieme. Perché solo così le prospettive diventano risultati.

Risultati concreti. Questo è sempre stato l'obiettivo che ha determinato la crescita di COMET. Una crescita graduale e costante, che affonda le radici nel tempo. Il primo nucleo dell'azienda risale al 1959.

Fin dalla fondazione, quella di COMET è stata una storia di idee innovative, di passione inesauribile e di impegno costante. Valori che ci hanno permesso di mettere a disposizione dei clienti un know-how unico. Così posso affermare con certezza che oggi acquistare un prodotto COMET significa scegliere 50 anni di sapere ed esperienza. E questa è una consapevolezza internazionale, non solo mia.

COMET infatti è un brand conosciuto in tutto il mondo. Pensate che ben 4 milioni di pompe COMET hanno lavorato e lavorano tutt'ora in oltre 70 paesi.

I nostri clienti sono ovunque e si concentrano nei 3 segmenti di prodotto, che rappresentano il nostro core business: ogni anno produciamo 70.000 pompe a membrana e a pistoni per l'agricoltura, 97.000 pompe a pistoni per l'industria, 63.000 idropulitrici per il settore Cleaning. Il ruolo di riferimento di COMET è testimoniato non solo dal volume di produzione, ma anche da una presenza autorevole e capillare in Italia, in Europa e nel mondo, attestandosi tra le prime realtà del settore.

I dati lo confermano. In COMET lavorano e collaborano oltre 200 persone, 4.300 è il numero dei Clienti in tutto il mondo, mentre le quote di mercato sono così ripartite: il 62% del volume totale di vendita è riservato all'area UE, mentre il 38% è riservato al resto del mondo. Questa posizione di assoluto prestigio è garantita da una rete distributiva che comprende agenti, rivenditori, e filiali,

senza dimenticare il servizio di Assistenza Tecnica, offerto direttamente dalla sede o tramite i punti autorizzati.

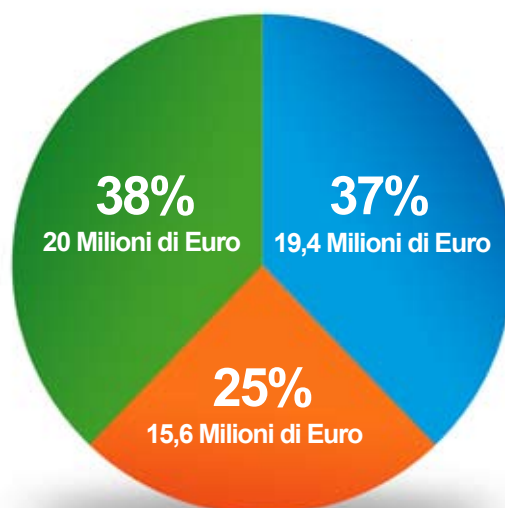
Inoltre, per rafforzare la nostra presenza nel mondo, siamo e saremo presenti alle più importanti fiere internazionali di settore.

La continua innovazione tecnologica di prodotto e di processo e l'internazionalizzazione della rete commerciale hanno favorito una crescita continua.

POSSIAMO OSSERVARE IL FATTURATO 55 Milioni di Euro

suddiviso in :

- **Fatturato Agricultural division: 20 Milioni di Euro**
- **Fatturato Industrial division: 15,6 Milioni di Euro**
- **Fatturato Cleaning division: 19,4 Milioni di Euro**



A conferma della posizione di player mondiale, COMET ha ottenuto anche 3 certificazioni di qualità, fondamentali per la propria presenza internazionale.

L'azienda ha acquisito la certificazione DNV da parte del prestigioso ente norvegese DET NORSKE VERITAS. Le nostre idropulitrici poi sono state certificate dall'ente olandese KEMA, che ne ha attestato la sicurezza secondo tutte le normative internazionali. L'ente russo MANIFOLD inoltre ci ha rilasciato la certificazione GOST, obbligatoria per vendere tutti i prodotti in Russia e nei paesi dell'ex URSS.

Infine COMET ha un rapporto stabile con il Dipartimento di Ingegneria delle Costruzioni Meccaniche, Nucleari, Aeronautiche e di Metallurgia dell'Università di Bologna per una continua innovazione e sviluppo di nuovi prodotti.

Come avete potuto constatare, in 50 anni di storia, di strada ne abbiamo fatta tanta.

E ora siamo pronti a percorrerne ancora di più.

Siamo convinti che coraggio, lungimiranza ed eccellenza siano le basi fondamentali per il futuro di COMET. Senza dimenticare le nostre origini e i valori che ci hanno condotto fino a qui.

Perché la concretezza delle idee e la capacità di soddisfare le esigenze del mercato con prodotti e servizi unici, ci ha permesso di rappresentare l'ingegno italiano nel mondo. Ma anche di mantenere nel tempo un rapporto di credibilità, fiducia e stima con i nostri clienti.

Tutto questo non va dimenticato.

Ma, affrontare il domani, significa guardare avanti e vincere le nuove sfide della competizione globale, diventando un gruppo planetario.

“Quando le cose vanno male, ci viene in soccorso il nostro buon senso; ci dimentichiamo di esso quando le cose vanno bene”

Questa citazione di Seneca ci deve indurre a pensare che in realtà le aziende devono essere condotte sempre con la medesima modalità indipendentemente dalla buona o dalla cattiva sorte. È una questione di metodo, filosofia e di obbiettivi.

Per prima cosa, COMET ha fortemente ampliato il reparto Ricerca e Sviluppo, destinando il 55% dei propri investimenti al costante miglioramento delle attività aziendali, in un'ottica di "eccellenza totale" a livello di produzione, distribuzione, servizio al cliente, promozione e marketing.

Perché l'innovazione di prodotto, il perfezionamento costante della qualità e del servizio, l'aumento della competitività, sono gli elementi fondanti per la piena soddisfazione dei nostri clienti.

Il reparto Ricerca & Sviluppo si è quindi strutturato per individuare in anticipo l'evoluzione della domanda e fornire soluzioni idonee in tempi rapidi. Le informazioni, che derivano dal continuo monitoraggio del mercato e dei bisogni dei clienti, si traducono in opportunità di sviluppo della gamma, che sappiano assicurare un efficace ritorno degli investimenti. Perché i nostri prodotti rappresentano il fulcro di un universo di servizi e benefici da mettere a disposizione dei clienti.

Questa politica di innovazione, riconosciuta in modo evidente dal mercato, è alla base dell'ambizioso Business Plan di COMET, concretizzato grazie alla piena fiducia degli azionisti, che ci hanno sostenuto e stimolato a proseguire in questa direzione.

Un passo importantissimo per l'azienda.

COMET ha infatti investito in un'importante riorganizzazione operativa e strategica, orientata a un'ulteriore crescita aziendale.

In particolare, oggi COMET guarda a una maggiore penetrazione territoriale con la realizzazione di nuovi prodotti, considerati strategici per l'espansione in mercati emergenti e consolidati.

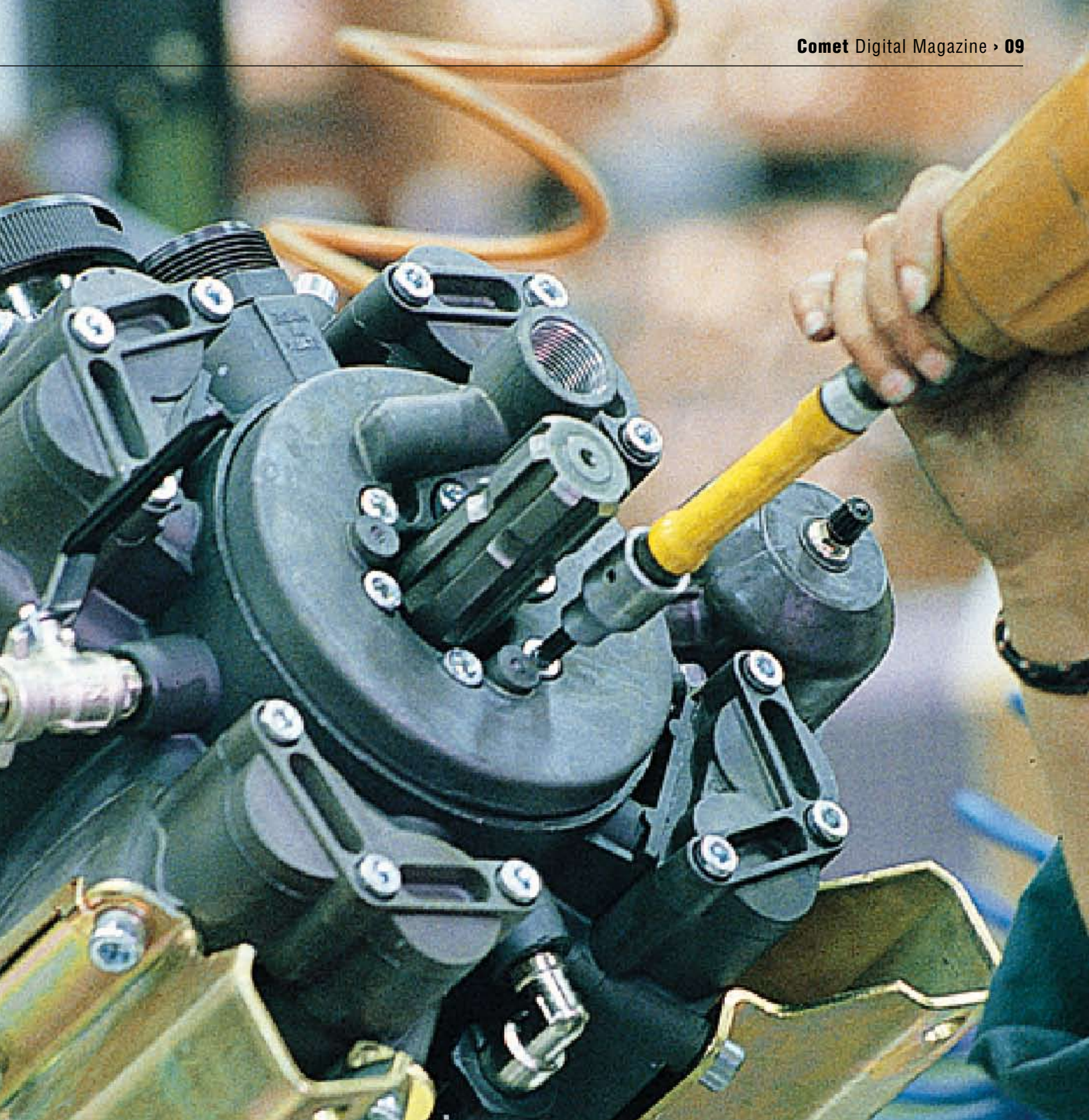
Si tratta dunque di un progetto industriale, che poggia su basi solide e ponderate, finalizzato all'ampliamento significativo della nostra gamma su tutte e 3 le divisioni Agricoltura, Industria e Cleaning.

Come sapete, queste linee sono diverse per tipologia di prodotto, clienti e strategia commerciale, ma sono accomunate da un unico obiettivo: offrire prodotti chiave, che rappresentino la giusta risposta alle esigenze del mercato. L'esperienza e il rigore, con cui abbiamo sempre lavorato, ci hanno portato a fare una riflessione sul futuro delle nostre Agricultural Division, Industrial Division e Cleaning Division.

Quali sono i punti di forza da valorizzare e quali le novità da introdurre per essere innovativi e competitivi allo stesso tempo?

La risposta che ci siamo dati è nata dall'analisi incrociata tra le nostre potenzialità e il mondo su cui ci affacciamo. Abbiamo capito che il futuro è nella specializzazione. Sempre più specifica, sempre più strategica. Per raggiungere questo risultato, COMET ha scelto di ampliare il proprio business con acquisizioni e nuove partnership, in grado di garantire plus produttivi d'eccellenza, oltre all'attività costante del nostro reparto Ricerca&Sviluppo.





“Abbiamo capito che il futuro è nella specializzazione. Sempre più specifica, sempre più strategica.”



Così l'azienda è stata capace di realizzare importanti investimenti per presentare nuovi prodotti in tutte 3 le Divisioni.

Come? Grazie a 2 acquisizioni in soli 2 anni!

Ad Aprile 2010, COMET ha acquisito l'azienda italiana HPP, specializzata nella costruzione di pompe a pistoni da 21 a 190 HP con pressioni fino a 1000 Bar, per implementare la gamma dell'Industrial Division. A Gennaio 2011 HPP è diventato ufficialmente un brand Comet.

Nel mese in corso è in fase di completamento la nostra seconda acquisizione, la PTC, azienda italiana specializzata nella costruzione di unità idrodinamiche con potenze fino a 700 KW e pressioni fino a 3000 BAR, al fine di ampliare e potenziare la Cleaning Division.

Senza dimenticare l'inizio di importanti collaborazioni con 2 realtà aziendali a livello mondiale: mi riferisco alla partnership con la tedesca KAMAT, specializzata in pompe ad alta pressione per tutti i settori industriali, e con un'importante industria americana, specializzata nella produzione di pompe centrifughe, ideali per l'ampliamento di gamma dell'Agricultural Division.

Per essere più preciso e condividere con voi i nostri entusiasmi progetti, ora passerò a descrivervi nel dettaglio tutte le importanti novità che riguardano l'Agricultural Division, l'Industrial Division e la Cleaning Division.

AGRICULTURAL DIVISION

Nel settore della meccanica agricola, da sempre COMET è sinonimo di eccellenza qualitativa.

L'azienda è infatti leader mondiale nel settore dell'irrigazione e del diserbo.

Una posizione di primo piano costruita in 50 anni di esperienza e di miglioramenti continui.

Dalla realizzazione della prima pompa per l'agricoltura nel 1961, l'evoluzione tecnologica è stata inarrestabile e ha portato all'ultima nata in casa COMET, il modello BP300, diventata subito un punto di riferimento nel settore.

Ma essere i primi significa anche non abbassare mai l'attenzione sulle dinamiche dei mercati internazionali in costante evoluzione.

Conoscere le esigenze e le aspettative dei paesi emergenti e di quelli in cui siamo già presenti, ci permette di individuare nuovi prodotti e soluzioni, che ci proiettino in un futuro di successi.

Ad esempio, negli ultimi anni, paesi come la Cina e l'India hanno influenzato l'aumento vertiginoso del prezzo dei cereali, perché da soli contano 3 miliardi di persone con un fabbisogno alimentare in crescita esponenziale e uno stile di vita sempre più occidentale.

È facile intuire come possano rappresentare un canale di sviluppo unico per il settore della meccanica agricola.

Cina e India concorrenti? In questo caso, no. Io credo siano una grande opportunità.

Così come lo è il Brasile, che ha convertito enormi estensioni di cereali in produzione di canna da zucchero, per realizzare bio-carburanti.

Senza dimenticare che, se i cereali diminuiscono in Brasile, aumentano invece in Argentina e nell'Europa dell'Est (Russia, Ucraina, Bielorussia e Kazakistan), dove si concentra una delle macro-produzioni mondiali. Allo stesso tempo, Stati Uniti, Australia ed Europa sono considerati a torto mercati maturi. Hanno invece bisogno di tecnologie sempre più innovative, per crescere e prosperare con esportazioni su larga scala.

Queste differenti dinamiche possiedono un punto in comune, ovvero hanno determinato una crescita considerevole del settore delle macchine agricole ad alto contenuto tecnologico, che ha fatto dimenticare quasi del tutto la crisi del 2008-2009 e che continuerà nei prossimi 3 anni. In quest'ottica, la nostra Agricultural Division sta affrontando una sfida entusiasmante.

L'attenzione è tutta concentrata sul completamento della linea BP con nuovi prodotti, pensati per affermare la nostra leadership mondiale nelle pompe per l'agricoltura e per soddisfare specifiche esigenze riscontrate nei mercati emergenti.

La necessità di un'estensione di gamma nasce proprio dall'andamento del panorama internazionale, che sempre più richiede un avanzato contenuto tecnologico, in grado di ottimizzare tempi e risultati, eliminando gli sprechi e rispettando l'ambiente, per mantenere gli altissimi livelli di qualità e specializzazione, che hanno sempre caratterizzato COMET.

Alla luce di questo scenario verrà sviluppata una nuova serie di pompe centrifughe che ci consentirà di completare l'offerta di gamma.

Per produrre la mole di derrate richiesta dai paesi emergenti, COMET sta realizzando i nuovi modelli di pompe "heavy duty" BP 100 e BP 120, estremamente resistenti all'usura e caratterizzate dall'ottimo rapporto qualità-prezzo.

Anche la linea Y a pistoni vedrà in futuro la realizzazione di una pompa "heavy duty", destinata all'uso pesantissimo nel trattamento della canna da zucchero.

Per far fronte alle esigenze di "precision farming" dei costruttori europei invece, COMET offre la nuova BP 300 ad altissimo contenuto tecnologico, da cui deriveranno a breve la BP 250 e BP 200.

Infine, l'azienda ha predisposto una nuova linea di pompe centrifughe, frutto della partnership con una importante azienda americana, destinate al mercato dei paesi dell'Est Europa e all'assemblaggio su macchine semoventi. Prodotti che vedranno la luce nell'anno in corso.

INDUSTRIAL PUMPS DIVISION

Per COMET, il settore industriale rappresenta un altro ramo del proprio core business.

Anche in questo campo, l'azienda vanta una posizione di primo piano a livello internazionale, proponendo pompe a pistoncini per il lavaggio con acqua ad alta pressione, dotate di soluzioni costruttive particolarmente avanzate. L'evoluzione strategica dell'Industrial Division prevede l'introduzione di prodotti innovativi e il completamento di alcune linee per espandere la propria presenza in nuovi settori e nuovi mercati.

Questa scelta è dettata dalla volontà di arricchire il catalogo aziendale con nuovi prodotti a tecnologia avanzata. La definizione di particolari linee di sviluppo produttive nasce dall'obiettivo di consolidare la presenza su mercati maturi come l'Europa e gli Stati Uniti, e di conquistare paesi emergenti economicamente molto vivaci, come l'area asiatica e sudamericana.

Ho sempre pensato che questa divisione rappresenti per COMET un potenziale straordinario di ulteriore crescita e sviluppo, se si va nella direzione della massima specializzazione.

Una specializzazione che deve tenere conto degli spazi di mercato aperti a nuove opportunità e a tecnologie che offrano soluzioni competitive.

Per questo, stiamo completando diverse gamme di pompe, come la ZW, FW, RW, TW e AW, con modelli capaci di sopportare maggiori carichi di lavoro fino a 500 BAR.

Interverremo ulteriormente nel settore Misting, ovvero quello della nebulizzazione impiegata per l'abbattimento di polveri e odori. Stiamo infatti sviluppando nuovi modelli di pompe, come la LW e FW, che garantiranno prestazioni da 6 litri al minuto fino a 8-12 litri al minuto. Un risultato che porterà l'azienda a consolidare la sua presenza in mercati come il Nord America e il Nord Europa, particolarmente ricettivi per le pompe di alta gamma in impianti Misting professionali e sofisticati. Nord America ed Europa saranno poi protagonisti anche di un'altra strategia aziendale.

COMET infatti sta potenziando anche la gamma destinata a fornire impianti self-service per il settore Car-Wash. In questo senso, abbiamo completato la prima fase di sviluppo dei modelli RW Premium con guarnizioni in Kevlar e paraoli in Viton e ora ci stiamo concentrando nell'implementazione di pompe con portate di almeno 60 litri al minuto.

Una sfida particolarmente interessante poi è quella che vede protagoniste le pompe Premium per liquidi particolari, soprattutto quella dotata di testata in acciaio inox per acqua salina. Mi riferisco al fatto che questa speciale configurazione aprirà nuove opportunità commerciali a medio termine e ad ampio spettro.

Penso che si possa parlare di una sfida worldwide, perché la domanda è ampiamente diffusa sia sui mercati maturi sia su quelli emergenti. Ma, nel settore industriale, COMET ha fatto molto di più, nel segno di una specializzazione oltre i confini di quanto è stato fatto fino ad ora. Nuovi prodotti, nuovi settori, nuovi mercati. Questa frase sintetizza al massimo l'obiettivo.

Per raggiungerlo però, avevamo bisogno del supporto di un know how d'eccellenza, capace di garantire sviluppi sicuri e consolidati.

Per questo, come vi ho già anticipato, abbiamo investito nell'acquisizione del brand HPP di Reggio Emilia che, da gennaio 2011, è diventato ufficialmente un marchio del gruppo COMET.

HPP è una realtà specializzata nella progettazione e costruzione di pompe a pistoncini per acqua, capaci di soddisfare esigenze che vanno da 21 a 190 HP con pressioni fino a 1000 Bar.

Le pompe HPP sono realizzate con tecnologie all'avanguardia, per quanto riguarda i materiali, le lavorazioni meccaniche e i trattamenti termici, e destinate principalmente al settore municipale, utilizzate per camion da espurgo, lava cassonetti, lava strade e altre applicazioni per il settore industriale.

Questa acquisizione ha permesso a COMET di entrare in settori nuovi per l'azienda e di conquistare mercati chiave, in cui la richiesta di pompe ad alta pressione è decisamente interessante. La sinergia produttiva, distributiva e organizzativa tra COMET e HPP ha già creato le condizioni per un'importante crescita nei paesi emergenti, come Cina, India, Messico, Brasile, in Europa e nel Nord America, dove la presenza delle nostre filiali ci garantiranno una maggiore forza di penetrazione.

Sulla gamma attuale poi, è in progetto lo sviluppo di testate in acciaio inox AISI 316 L e inox AISI 420 per applicazioni speciali.

L'entusiasmo progettuale che sta animando COMET non si esaurisce qui.



“L’acquisizione di HHP ha permesso a Comet di conquistare nuovi mercati”





Capacity Planning

Charts

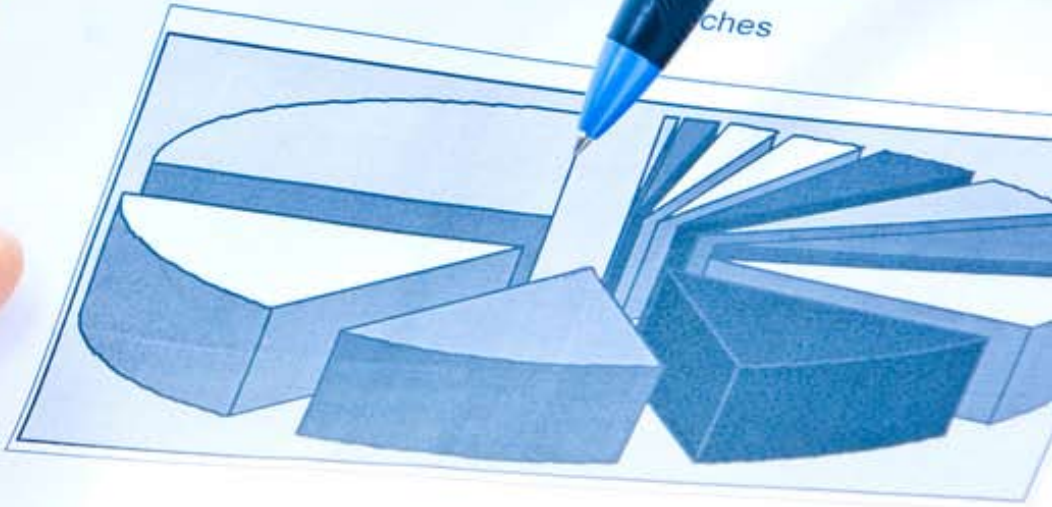
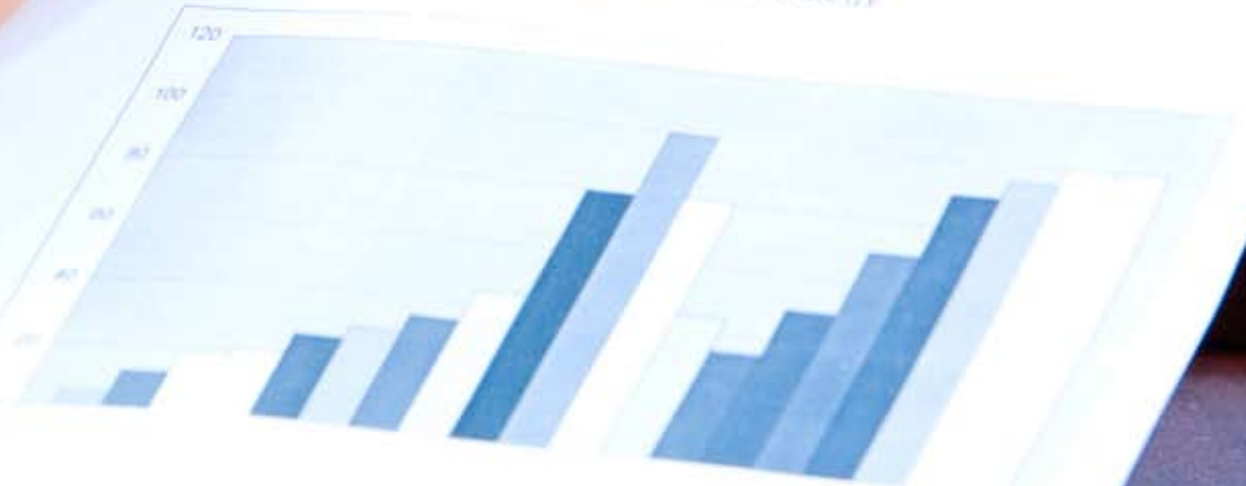


Figure 1
Long-term strategy



Negli ultimi mesi, oltre all'acquisizione di HPP, abbiamo iniziato una collaborazione con un'importante azienda europea, specializzata in pompe ad altissima pressione per tutti i settori industriali. Lavorando insieme in questa joint venture, stiamo studiando ulteriori varianti sui modelli EL, GL e SL della gamma prodotta da HPP, per raggiungere pressioni fino a 1500 BAR nel settore water-jetting.

CLEANING DIVISION

Il terzo core business di COMET è la Cleaning Division. Una parte importante della nostra attività che, fino ad ora, ha annoverato idropulitrici ad alta pressione, ad acqua calda e fredda, con motore elettrico o a scoppio, per l'uso professionale. Anche questa divisione è interessata dal rinnovamento strategico, che l'azienda ha concretizzato nel suo Business Plan, per puntare dritto a un'ulteriore crescita del segmento e alla maggiore penetrazione su mercati per noi interessanti.

COMET sta concentrando le proprie energie sul completamento di 2 serie di prodotti chiave, una idropulitrice a caldo e una a freddo dal rapporto qualità prezzo vincente e dalle prestazioni all'avanguardia, che svilupperanno significative opportunità commerciali per la rete vendita. Parallelamente, sarà implementata la gamma KSTEEL con modelli da 300 a 500 BAR, con pompe Comet e la Series PTC Power con pompe HPP, che permetteranno la copertura completa delle esigenze del settore industriale e una forte espansione sui mercati dove la nostra presenza è marginale. Ma oggi la Cleaning Division offre prospettive ancora più ampie, che si sono spalancate davanti a noi grazie a una seconda acquisizione, confermando la volontà di COMET a espandersi.



Nel 2011 entrerà a far parte del gruppo COMET l'azienda PTC di Genova, specializzata in tecnologia dell'acqua ad altissima pressione.

PTC progetta unità idrodinamiche con potenze fino a 700 KW, in grado di sviluppare pressioni fino a 3000 BAR, e impiega pompe a pistoni di alta gamma KAMAT, in esclusiva per l'Italia.

Questi prodotti sono impiegati prevalentemente nel settore della manutenzione di impianti petroliferi, siderurgici e navali, ma anche dell'ingegneria civile (edilizia, infrastrutture, fognature) e industriale (zuccherifici, petrolchimici, fonderie, cementifici, centrali elettriche). L'acquisizione di PTC ci permetterà di progettare e produrre attrezzature speciali, come robot per la pulizia idrodinamica, per idroscarica e idrodemolizione, per il taglio a freddo. Dopo avervi illustrato nel dettaglio le nuove acquisizioni, le partnership e tutte le novità di prodotto, desidero puntare l'attenzione su un altro ambito, che rientra nella riorganizzazione operativa e strategica dell'azienda. Mi riferisco al Marketing and Sales Department di COMET. Un'area fondamentale per valorizzare il brand e i prodotti COMET, rendendoli competitivi rispetto ai più grandi competitor mondiali del settore. Un reparto capace di analizzare e intuire, quasi in tempo reale, le nuove esigenze del mercato e trasformarle in azioni concrete. Il marketing rappresenta infatti un fattore di crescita e sviluppo insostituibile per ogni azienda. È lo strumento che ci permette di conoscere profondamente il settore e i nostri principali interlocutori, per intervenire in modo attivo sul mercato con strategie e prodotti in linea con le aspettative. Ma un'azione efficace nasce solo da un obiettivo preciso. Il nostro è stato quello di aumentare il livello di percezione di COMET, rendendolo un brand mondiale, capace di racchiudere in sé l'anima di un'impresa intera. Interpretare e promuovere l'identità aziendale significa studiare soluzioni vincenti, che guardino in un'unica direzione: raccogliere sempre il frutto di risultati di business concreti.

In particolare, vogliamo migliorare il nostro Customer Strategy. COMET continua a investire nel servizio al cliente e nel servizio di assistenza tecnica in tutto il mondo, tramite i centri di assistenza autorizzati.

Ma la vera novità è che ci siamo concentrati nel monitorare la relazione in essere con i clienti.

Rilevare la loro soddisfazione o insoddisfazione, significa avere la percezione di quanto i prodotti e i servizi rispondano effettivamente alle attese e, nel caso contrario, quali siano i fronti di miglioramento da intraprendere.

In particolare, stiamo sviluppando significative tecnologie CRM, per seguire, consolidare e approfondire la relazione con i clienti. Il CRM, o meglio il Customer Relationship Management, include un insieme di attività a supporto del Sales Department e della rete vendita, con l'obiettivo di mantenere rapporti diretti e proficui con i clienti nuovi e con quelli fidelizzati.

Una strategia che ci porterà tra le aziende più all'avanguardia del settore e che ci porta a ragionare anche sulla sfida del web marketing. Perché riteniamo di fondamentale importanza, oggi più che mai, rafforzare la nostra presenza online, per studiare il mercato e sviluppare rapporti commerciali tramite il web.

Tutto partirà dal nuovo sito ufficiale COMET, online da Ottobre 2011, che punta a dare visibilità internazionale all'azienda, a garantire contenuti e servizi mirati, a sostenere i rapporti con clienti, partner e rivenditori.

Perché un gruppo mondiale come il nostro deve valorizzare le opportunità che viaggiano in rete, rendendole uno dei fattori competitivi di sviluppo.



Esistono 3 tipi di uomini: i vivi, i morti e quelli che vanno per mare.

Gli uomini e le donne che sanno affrontare con coraggio le difficoltà, che con audacia affrontano il futuro, che decidono e agiscono, allora come oggi, fanno la differenza. Condivisione, integrazione di professionalità, relazioni solide. Dalle mie parole, è facile intuire come uno dei valori principali di COMET siano le risorse umane.

Perché sono convinto che il successo, o l'insuccesso, di un'azienda sia determinato dalle persone. Da voi, da noi, da tutti. Una risorsa preziosa e insostituibile.

Per questo, COMET punta all'eccellenza anche attraverso il miglioramento continuo delle professionalità, dell'organizzazione e degli obiettivi.

Il team COMET è ampio e ben coeso. Da sempre ci impegniamo a trasmettere la passione che ci caratterizza e ad assicurare efficienza in ogni ambito. Perché noi non vogliamo dei meri esecutori, ma dei professionisti autonomi e motivati. La dimostrazione l'avrete dalla nuova organizzazione dei commerciali: un progetto di rafforzamento del Sales Department, che prenderà definitivamente corpo a novembre 2011, per migliorare tutti i tempi di risposta. Ogni persona è una tessera fondamentale del mosaico e rappresenta la base essenziale dell'immagine del brand COMET sul mercato. Noi ci sentiamo parte di un gruppo.

E il nostro desiderio è che lo siate anche voi.

Ogni successo nasce dalle persone che vivono e comprendono il proprio tempo. Perché capire il contesto, all'interno del quale si opera, è fondamentale per avere intuizioni vincenti da tradurre in risultati concreti.

L'attuale evoluzione economica è costante. Non esistono momenti di immobilismo. Il suo dinamismo è caratterizzato da una sorta di "distruzione creativa".

Periodicamente, il mondo della produzione - i suoi modelli, le sue idee, le sue tecnologie - vengono distrutti per essere ricreati. E oggi tutto questo avviene in un panorama di competizione globale, che colpisce i settori a basso valore aggiunto. Non potendo competere sui costi, il nostro futuro va ricercato nelle cose in cui siamo più bravi, perché abbiamo esperienza, know how e creatività. Ma, a questi punti di forza, dobbiamo aggiungere il coraggio. Oggi, avere coraggio significa evitare ciò che è facile e comodo, gli alibi, le lamentele e le accuse sterili. Avere coraggio non significa solo avere nuove idee, ma anche abbandonare quelle vecchie. Perché il cambiamento è la vera forza del rinnovamento. Questo è quello che ognuno di noi è chiamato a fare.

Il futuro parte da qui. Insieme a voi.

