

AZIENDE

Hörmann: il successo del gioco di squadra

Un forte spirito di gruppo e un deciso impegno ad accelerare la ripresa di un settore che dal 2008 sta attraversando un periodo davvero critico: questo ciò che è emerso lo scorso 22 gennaio durante l'annuale meeting agenti Hörmann Italia (www.hoermann.it), cui quest'anno ha preso parte una cresciuta e rafforzata forza vendita, proveniente da ogni parte d'Italia. A dare il benvenuto non poteva che essere l'amministratore delegato di Hörmann Italia, ing. Stefano Tuccio - alla guida della filiale italiana del gruppo dal 2008 - il quale ha parlato dell'importanza del gioco di squadra per ritornare a crescere e a raggiungere nuove importanti mete in termini di fatturato. In seguito, ha preso la parola Michele Sforza, responsabile supervisor del mercato del Sud-Europa per il Gruppo Hörmann, che ha messo in evidenza i dati positivi che hanno contraddistinto l'azienda nel mondo: il sostanziale mantenimento del numero di collaboratori ed agenti; gli investimenti destinati all'ampliamento interno e all'innovazione tecnologica delle sedi tedesche; infine l'espansione in ulteriori mercati (con un nuovo stabilimento produttivo in Cina e due ulteriori filiali in Brasile e Grecia). Nel corso del proprio intervento, il direttore commerciale Edoardo Rispoli ha poi delucidato i risultati raggiunti dall'azienda nel 2009 nonché gli obiettivi delineati per il 2010. "La situazione di mercato in cui ci troviamo ad operare non è certo favorevole - ha dichiarato -; ma, com'è stato nel 2009, anche nel 2010 continueremo a perseguire un ampliamento della notorietà e della forza del marchio Hörmann, obiettivo conseguibile se cogliamo le opportunità che la crisi ci offre. E' necessario evolvere il nostro approccio al mercato investendo ancora maggiormente in innovazione e formazione e continuando a divulgare l'elevata qualità dei servizi oltre che del prodotto Hörmann". Dalle parole del direttore commerciale si evince che Hörmann si è rafforzato sul mer-



cato - nonostante l'anno d'indubbia difficoltà - grazie a una crescita dell'offerta in termini di qualità del prodotto e di efficienza del servizio; una crescita che concerne anche una maggiore presenza sull'intero territorio nazionale. "Nel corso degli anni abbiamo destinato ingenti risorse all'aggiornamento professionale della nostra rete vendita - ha commentato Rispoli - ; il presidio territoriale capillare e la presenza crescente alle fiere locali oltre che la partecipazione alle consuete vetrine di Torino, Bolzano, Roma, Bari e Catania hanno portato ad un incremento di visibilità del marchio Hörmann e ad un ulteriore riconoscimento dei valori Hörmann da parte del mercato. Puntiamo a rafforzare ulteriormente la nostra presenza perché grazie a tale organizzazione potremo raggiungere nuove aree non ancora sature, dove la nascita di interessanti sinergie permetterà in futuro di assicu-

rarsi significative opportunità di mercato." Dopo un intervento dedicato alla nuova gestione del recupero crediti ed uno al post-vendita, in cui si è trattata particolarmente l'importanza di collaborare con una rete di installatori di fiducia Hörmann, ad appassionare la forza vendita presente in sala sono state due esclusive premiazioni: la prima legata al concorso fotografico promosso da Hörmann Italia e la seconda invece correlata al fatturato conseguito dagli agenti nel corso dell'anno. Al termine della giornata il gruppo di agenti Hörmann è stato accompagnato nella visita delle cantine Moser dal noto campione ciclistico e si è quindi raccolto per la cena: in un'atmosfera vivace, tipicamente italiana, si è respirata un'aria nuova, quella di una squadra coesa e forte pronta ad affrontare le sfide dell'anno nuovo con impegno, passione e il celebre rigore tedesco.

www.ecostampa.it

071949