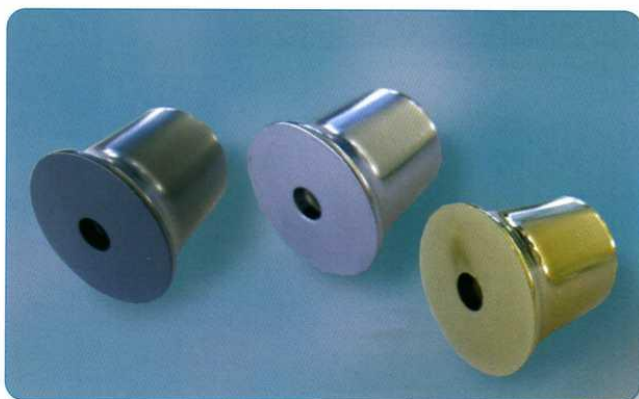


Remsa tra le Imprese Eccellenti. Premiata alla Fiera della Subfornitura di Parma

Lo scorso 23 Marzo 2007, in occasione della Fiera della Subfornitura tenutasi a Parma, il CNA Emilia Romagna ha assegnato il premio alle 10 Imprese Eccellenti 2006, imprese che si sono evidenziate per le loro Prassi Eccellenti. A seguito di un'indagine svolta presso società utilizzatrici di particolari tecnici in leghe pressofuse, la Remsa è stata l'unica produttrice di componenti in zama premiata in particolare per "l'Approccio al mercato" ed i risultati ottenuti nel contesto del marketing intelligente.

Assofond è orgogliosa di questo riconoscimento, segnale evidente della qualità del lavoro svolto dalle Fonderie italiane.

In particolare, come sostiene Marco Bertolina, Direttore Commerciale Remsa SpA, questo riconoscimento è il risultato di un profondo cambiamento nella strategia commerciale della Remsa, messo



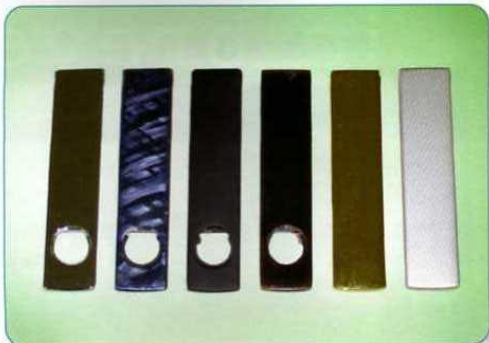
in atto negli scorsi anni per poter far fronte alla crescente concorrenza dei Paesi a basso costo.

Da un'analisi compiuta da Remsa sui clienti di riferimento già nel 2004, è emersa la necessità di spostare l'offerta verso il cliente stesso: non più la semplice fornitura di un prodotto pressofuso, ma la fornitura di un complessivo che fosse la soluzione di più fasi di lavoro.

Tutto questo si è sviluppato puntando sulle imprese che operano nel mercato delle "piccole e medie serie" poiché risultano essere quelle più orientate all'innovazione e presso le quali è maggiormente possibile avviare delle attività di co-design.

"Abbiamo riscontrato - afferma Bertolina - che i potenziali clienti su cui puntare sono le imprese di piccole e medie serie poiché dimostrano apertura allo sviluppo di nuovi progetti con partecipazioni dirette del nostro ufficio tecnico e della nostra fonderia. A differenza delle imprese di grandi dimensioni che dispongono all'interno di uffici tecnici competenti, le piccole società vedono in modo positivo la capacità della Fonderia di offrire soluzioni innovative e proposte di Material Substitution.

Siamo così passati - continua Bertolina - da un mercato dominato dalla Price Competition alla differenziazione di prodotto, aumentando note-



volmente i settori di sbocco della nostra produzione. E' stato necessario strutturare la Remsa per un forte salto tecnologico potenziando il settore tecnico, con l'acquisizione di nuove postazioni Cad-Cam, ed il settore qualità, acquistando una nuova macchina di misura tridimensionale. E' un immenso piacere per noi aver ricevuto questo premio per l' "Approccio al Mercato"

che ci conferma che la strategia avviata nel 2004 non solo è stata quella giusta, ma ci permetterà anche di ottenere un rilancio della nostra azienda a livello internazionale nei prossimi anni.

Abbiamo operato e stiamo continuando ad operare - conclude Bertolina - per un riposizionamento commerciale della Remsa con l'obiettivo di

ottenere un raddoppio del fatturato in soli 5 anni per poi portare la Remsa ad essere un player importante nel mercato della pressofusione in zama a livello nazionale. Un grosso lavoro per arrivare a questo risultato è stato fatto da tutto il settore commerciale sia la rete di promozione e vendita esterna, sia l'ufficio interno che processa e segue ormai decine di ordini al giorno".

Grazie a tutti coloro che, con la loro valutazione hanno premiato la nostra professionalità ed il nostro impegno.

Con una strategia commerciale e produttiva che ha come missione la soddisfazione del cliente, superando con determinazione le difficoltà incontrate, e consapevoli delle criticità che alcune volte Vi abbiamo creato, siamo riusciti in due anni a portare la Remsa da una posizione di difficoltà commerciale ad una fase di ripresa e di crescita di fatturato eccellente.

Dopo tre anni di fatturato in regressione, abbiamo chiuso il 2006 con un aumento di fattu-

rato del 36,7%, prevediamo di chiudere il 2007 con un ulteriore +39,2% per poi immaginare un raddoppio del fatturato a fine 2008.

Grazie a tutti Voi per la vostra fiducia e per averci dato nuovamente una prova di stima ed una ulteriore motivazione per aumentare il nostro impegno.

Troverete sul nostro sito www.remsaspa.it, le motivazioni e le immagini di questa bella premiazione.

Grazie e a presto

Comunicato redatto da G.B. Piccioli e M. Bertolina, rispettivamente Amministratore Unico e Direttore Commerciale della Remsa S.p.A.

REMSA S.p.A.

10076 Nole/Torino - Italy - Via Villanova 55/57
Tel. 011.929.92.11 R.A. - Fax 011.929.93.79
<http://www.remsaspa.it>



Cert. N° 50 100 0279

PRESSOFUSIONI IN ZAMA