



Arnaldo Repole, Regional Sales director di Conica AG

1. Di cosa si occupa la sua azienda?

CONICA AG nata nel 1977 è una azienda chimica SVIZZERA che produce prodotti e sistemi poliuretanic per pavimentazioni sportive e non. Situata sulle rive del Reno a Schaffhausen occupa ca 150 persone tra la sede centrale e le varie unità sul territorio. Ha una filiale negli UK e negli USA oltre a vari agenti e collaboratori sparsi sui 5 continenti e che insieme produce un fatturato consolidato di ca 75 milioni di Euro. CONICA è leader mondiale nei sistemi colati in opera per piste di atletica leggera, tutti i sistemi CONIPUR sono certificati dalla WA (ex IAAF). Secondo e non meno importante leadership nel mondo dei Parchi Giochi ed Acqua Park, con sistemi anti trauma certificati EN per permettere ai nostri figli di giocare in sicurezza e tranquillizzare le loro mamme. Soluzioni dedicate e specifiche per esigenze/sfide individuali completano la gamma della nostra offerta, sia per le superfici sportive outdoor ed indoor così come per le pavimentazioni industriali e commerciali sempre in poliuretano. www.conica.com

2. Sport e impresa a confronto: possono essere paragonate e crescere insieme?

Scritto da Sevenpress

Giovedì 19 Novembre 2020 20:42 -

Non esiste team, senza le persone che giocano e lavorano insieme per il raggiungimento dello scopo/obiettivo comune, programmazione, studio dell'avversario/concorrenza, studio delle condizioni/mercato, sviluppo di strategie di gioco/mercato. La continua ricerca del miglioramento, anche quando si è leader, la motivazione ai propri collaboratori/giocatori, meeting/allenamenti continui per coordinarci e migliorarci. Sono tutti aspetti che in una azienda piccola o grande che sia si possono trovare nello sport di squadra.

3. Quando e da cosa è nata la collaborazione con Agnelli Tipiesse?

La collaborazione nasce dal coinvolgimento di uno dei nostri maggiori clienti europei, Tipiesse, la quale ci ha trasmesso la filosofia prima della Cisano Tipiesse e poi ci ha coinvolti in questa evoluzione/upgrade Agnelli-Tipiesse che ci vuole vedere partner credendo nel lavorare insieme ad un progetto orientato al futuro ed alla crescita/miglioramento.

4. Che cosa si aspetta da questa stagione?

Una nuova stagione non facile viste le premesse, così come per il mercato fuori, ma che ci vede convinti della nostra scelta nell'investire nella ricerca del miglioramento e cogliere l'attuale situazione come un trampolino di lancio per risultati brillanti. In termini sportivi ed aziendali, che poi come detto al punto sopra sono simili ci aspettiamo di raggiungere il nostro target di miglioramento qualitativo come anche quantitativo.

Nella foto: Arnaldo Repole, Regional Sales Director Southern Europe & Latin America

Linda Stevanato

www.agnellitipiesse.it