



Claudia Persico, Managing Director of Persico's Rotational Division

**"OGGI È IMPORTANTE
CUSTOMIZZARE
IL PRODOTTO ENTRANDO
IN SINTONIA CON LE
SPECIFICHE ESIGENZE
DEL CLIENTE"**

**"TODAY IT IS IMPORTANT
TO CUSTOMIZE THE
PRODUCT BY TUNING IN
TO THE SPECIFIC NEEDS
OF THE CUSTOMER"**

Verso quali richieste si sta oggi maggiormente orientando il mercato nel vostro ambito operativo?

Verso prodotti di alta qualità in tempi di consegna ridotti al minimo. In tale ottica, con l'intento di presidiare il mercato americano, Persico ha recentemente siglato un accordo con Ferry Industries Inc., azienda di primo piano nella fornitura di macchine rotazionali, per sviluppare la vendita della Leonardo, e con CS Tool Engineering Inc. per essere più efficienti nei confronti della clientela statunitense nel settore automotive.

Dove punta attualmente l'innovazione nel vostro settore di competenza?

Alla ricerca di materiali plastici innovativi in grado di ampliare i settori di applicazione dello stampaggio rotazionale.

Quali fattori di competitività contraddistinguono il prodotto che proponete?

Qualità elevata e servizio/affiancamento al cliente dall'idea al prodotto finito. Da evidenziare anche tra le peculiarità della Persico, oltre al collaudo degli stampi prodotti, la possibilità di realizzare la pre-serie, sia per verificare le funzionalità dello stampo, sia per ottenere i primi prototipi da presentare al cliente finale che deve ottimizzare i propri tempi di produzione. Ne è un esempio la creazione di stampi e stampe per parte degli interni dell'Alfa 8C Competizione 2008 prodotta in serie limitata.

C'è in questo periodo un prodotto su cui puntate in particolar modo o che ottiene maggior riscontro sul mercato?

Particolare rilevanza hanno attualmente i settori innovativi in cui venga richiesto lo stampaggio di materiali speciali.

Quali sono gli obiettivi che vi prefiggete di raggiungere?

Allargare i campi d'impiego dello stampaggio rotazionale.

Oggi è sufficiente proporre un buon prodotto per avere il giusto successo sul mercato?

Al giorno d'oggi è importante customizzare il prodotto entrando in sintonia con le specifiche esigenze del cliente. Persico guarda infatti al futuro mirando alla soddisfazione completa del cliente, da ottenere mediante un dialogo continuo, all'aggiornamento costante del proprio know-how e alla creazione di prodotti ad hoc. Di fatto nostro fiore all'occhiello è l'area Research&Development, nata per soddisfare trasversalmente ogni sua divisione.

Where are the demands of general market trends currently taking the company?

Towards high quality products with minimized delivery times. From this point of view, with the aim of pursuing the American market, Persico has recently initialled an agreement with Ferry Industries Inc., firm at the forefront in the supply of rotational machinery, to develop Leonardo's sale, and with CS Tool Engineering Inc., to become more efficient in respect to American clients in the automotive sector.

Where are efforts being concentrated in terms of innovation within your sector of expertise?

The search for innovative plastic materials able to broaden the application sectors of rotational moulding.

Which competitive features differentiate your product?

High quality and service/support of the client from the initial idea to the finished product. It should also be highlighted that amongst Persico's peculiarities, besides the testing of the moulds produced, there exists the possibility of realizing a pre-series, both to verify the functionalities of the mould and to obtain the first prototypes to show the final client who needs to optimize his own production times. An example of this is the creation of moulds and mouldings for part of the interiors of the limited edition Alfa 8C Competition 2008.

Are you concentrating efforts on one product in particular at the moment, or is there currently a market success story?

Currently the innovative sectors in which the moulding of special materials is required are the ones with the most relevance.

What are the goals that you aim to achieve?

To broaden the areas of use of rotational moulding. Nowadays, is the proposal of a good product sufficient for it to gain suitable market success?

Today it is important to customize the product by tuning in to the specific needs of the client. Persico, in fact, looks towards the future aiming at the complete satisfaction of the client, obtained through a constant dialogue, the constant updating of its own know-how and the creation of ad hoc products. Indeed the feather in our cap is the Research & Development area, born to satisfy transversally each one of its divisions.