



# COMPAC

## TAPPETI D'IMBARCO, NASTRI E ALLESTIMENTI LUDICI

### I PRIMATI TECNOLOGICI

Pur essendo un'azienda ancora giovane, con i suoi 11 anni di attività, Compac può comunque vantare alcuni primati di tutto rispetto.

#### Nei nastri per trasporto persone

Compac è la prima azienda che introduce nel comparto:

- un sistema di trazione automatico;
- un software di gestione integrata del tappeto;
- un tappeto con corrimano motorizzato (come quello delle scale mobili);
- la possibilità di far funzionare i tappeti con una velocità di 1,2 m/s, con tutte le sicurezze e certificazioni del caso;
- tappeti per sciatori che superano pendenze oltre il 28%.

#### Nei tappeti di imbarco

Anche qui, Compac realizza diverse innovazioni, risultando la prima azienda che mette a punto e produce:

- una struttura con soli 50 cm di altezza;
- i nastri in gomma;
- i nastri d'imbarco alzabili;
- un'originale uscita di sicurezza sul nastro d'imbarco, che ancora adesso è unica nel settore.

### PARCHI GIOCO E SLITTOVIE

Oltre alla produzione diretta di nastri e tappeti d'imbarco, più recentemente Compac ha sviluppato un ramo d'azienda che si occupa di progettare e realizzare parchi di divertimento, sia estivi che invernali, coinvolgendo nuovi partner: in questo modo è nata la collaborazione con la ditta tedesca Wiegand, produttrice di piste per slittini estive ed invernali ma anche di scivoli acquatici, nonché con altre aziende specializzate in competenze diverse.

La Compac srl nasce nel 1998 per iniziativa di Werner Rainer e Simon Röck. L'obiettivo iniziale della ditta è la costruzione d'impianti meccanici. Negli anni successivi, soprattutto grazie al know-how maturato da precedenti esperienze lavorative dei due fondatori, l'attività della Compac si orienta quasi esclusivamente verso la costruzione di tappeti d'imbarco e tapis roulant.

Qualità del prodotto e serietà nel post vendita sono i principi sui quali il marchio e il suo team tecnico basano fin dall'inizio il loro impegno. Questa filosofia aziendale si rivela da subito vincente, portando la società a diventare il partner di gran parte delle ditte costruttrici d'impianti a fune, quale fornitrice di nastri d'imbarco e, nel contempo una delle maggiori produttrici di tappeti per il trasporto persone.

Il primo stabilimento Compac viene realizzato a Campo di Trens, nei pressi di Vipiteno. Ma, già nel 2005, risulta inadeguato rispetto alla crescita esponenziale della domanda di mercato, cui Compac deve rispondere prontamente con un generale potenziamento, che determina anche la necessità di creare una logistica più grande e più consona allo svolgimento della sua attività. Così, nell'ottobre 2005, Compac si trasferisce nella nuova sede di Colle Isarco: una struttura moderna con unità di produzione dotata di macchinari di qualità e di altissima precisione, magazzini capienti, uffici spaziosi e una sala per riunioni e convegni.

Grazie alla qualità e all'innovazione dei suoi prodotti, oggi Compac è riuscita a posizionarsi in modo eccellente sul mercato internazionale, incrementando annualmente in modo significativo la propria quota di mercato.

Il successo che l'azienda riscuote non è solo il frutto del lavoro interno, ma anche della perfetta armonia e della stretta collaborazione tra l'azienda e i suoi partner commerciali (in Italia Team Service), che rende il "sistema Compac" non un insieme di realtà separate, ma un grande gruppo di lavoro.

[www.compac.bz.it](http://www.compac.bz.it)





# TEAM SERVICE

## DIVERSIFICAZIONE IN NOME DELLA QUALITA'

**T**eam Service viene fondata nel 1996 da Franco Poletti. In questi 13 anni di vita, la società sviluppa con successo la propria attività, contrassegnata da tre periodi diversi, che ne incrementano la competenza:

- dal 1996 al 2001, Team Service si concentra principalmente su impianti d'innevamento, consulenza per la progettazione d'impianti di risalita, e sicurezza delle skiarea;

- dal 2000 al 2006, il core-business societario è rappresentato esclusivamente dalla segnaletica e dagli articoli per la messa in sicurezza delle piste, sull'onda dello sviluppo della domanda espressa dal settore;

- dal 2006 ad oggi, con l'entrata del nuovo socio Michele Lorio, Team Service ha trovato nuovo impulso e ha sviluppato una propria gamma d'offerta in direzioni completamente differenti rispetto ai suoi diretti competitor di mercato.

Il proficuo rapporto lavorativo tra Poletti e il giovane socio inizia nel 2004, anno in cui Michele, nei giorni in cui è libero dagli impegni universitari, prende a visitare le stazioni sciistiche con Franco per conoscere i clienti ed iniziare a capire il mercato montano.

Nell'ottobre 2006, conclusa con profitto l'esperienza universitaria, Michele entra definitivamente in società, acquistando un pacchetto di minoranza delle quote di Team Service.

Nella stessa stagione, pessima dal punto di vista meteorologico, i due soci decidono di trovare altri prodotti da proporre ai clienti, con l'obiettivo di offrire articoli alternativi e innovativi, per differenziarsi in un segmento di mercato particolarmente affollato e saturo. E mantenendo comunque fede ai criteri di qualità perseguiti da Team Service.

### Proposte innovative

Da questa idea di base, Franco e Michele iniziano a sviluppare nuove proposte per le scuole di sci: caschi in sublimazione, copricaschi, maschere, pettorine per la divisione delle classi, gonfiabili personalizzati ecc, sempre mantenendo i prodotti storici della società rappresentati dalla segnaletica e dagli articoli legati alla sicurezza delle skiarea.

- Nel corso della stagione scii-

stica 2006/2007,, i due soci conoscono il team Compac.

Da subito, tra le due società -e soprattutto tra le persone che le rappresentano- nasce un rapporto lavorativo ed extralavorativo molto intenso, che porta ad un primo accordo di collaborazione per le zone di Piemonte, Valle d'Aosta e Lombardia.

La campagna dell'inverno 2007/2008 è caratterizzata da un buon andamento delle vendite e da un forte interessamento dei clienti che hanno visionato le installazioni effettuate: così Compac decide di puntare fortemente su Team Service. Grazie questo sviluppo del rapporto, la stagione 2008/2009 si rivela un vero successo, con oltre 1.500 metri di tappeti più 2 nastri d'imbarco venduti nelle sole zone in concessione a Team Service.

- Capendo la serietà e la tenacia che l'azienda di Borgo Ticino mette nel proprio lavoro, i vertici Compac decidono di affidarle la vendita di tutti i loro prodotti in Italia, a partire dalla stagione 2009/2010. Una nuova sfida affrontata con la collaborazione commerciale di Roberto Galante per le zone del Centro-Sud.

Dalla collaborazione con Compac, nascono altre importanti idee di sviluppo per nuovi prodotti come, ad esempio, la progettazione, fornitura e installazione di snow park; la fornitura di attrezzature per i

parchi gioco sia estivi che invernali; la fornitura e posa di piste per il tubing estivo; la progettazione di piste per lo snow tubing invernale; la distribuzione dei prodotti Wiegand in Piemonte, Valle d'Aosta e Lombardia e, infine, la fornitura e posa di parchi avventura.

### Qualità, prezzo, servizio

I valori di fondo che caratterizzano l'attività della Team Service si stanno rivelando vincenti: alta qualità del prodotto, tempi brevi di consegna, prezzo competitivo e, soprattutto, la ricerca di un rapporto diretto con il cliente per garantirgli, oltre alla fornitura, il servizio di consulenza e assistenza pre e post vendita. Dal 2006 ad oggi, Team Service ha registrato un incremento costante nei quantitativi venduti e un aumento esponenziale nel numero di contatti con nuovi clienti.

Con il nuovo anno, Team Service è inoltre diventata il fornitore ufficiale della Fibs (Federazione italiana baseball e softball) per i materassi di protezione (circa 9.000 pezzi) destinati a tutti gli impianti che ospiteranno i mondiali di baseball nell'estate 2009.

Un ulteriore riscontro del dinamismo espresso dal binomio Poletti/Lorio.

[www.teamservicesrl.info](http://www.teamservicesrl.info)

