

Colloquio con il Dott. **Antonio DONATO**, Amministratore Delegato di REXTA S.p.A azienda che ha offerto al mercato oltre 200 nuove referenze nell'ultimo anno.



Utensili secondo "il modello ad Iceberg"

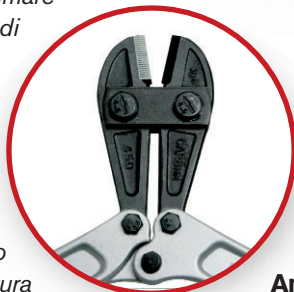
Quale realtà di mercato affronta oggi la sua azienda e quali leve utilizza per distinguersi?

Antonio Donato - REXTA è nata tre anni fa con l'obiettivo di colmare un gap in termini di prezzo/qualità a nostro giudizio esistente nel mercato nazionale ed, in parte, anche nel mercato internazionale. Rexta opera da sempre esclusivamente nel professionale, proponendo standard qualitativi e di finitura da alto di gamma, ma grazie ad un innovativo criterio di gestione operativa sviluppato in ambiente di ricerca accademica - che noi abbiamo definito "Modello ad Iceberg" - riusciamo a fornire prezzi finali per l'utilizzatore e margini commerciali per il distributore tali da non passare inosservati. Oltre a questo esclusivo posizionamento di mercato, stiamo costantemente ampliando il numero delle referenze proposte andando in netta contro-tendenza.

Quale tipologia di prodotto vi ha dato maggiori soddisfazioni nel 2008 e su quale puntate per il prossimo 2009?

Antonio Donato - Il nostro catalistino nasce da una attenta analisi del cuore di gamma trattato dal Rivenditore Professionale e la rotazione delle scorte è regolare per tutte le referenze, ma è ovvio che gli articoli presentati nelle 28 pagine della brochure "PROMO EXTRA" godono di un palcoscenico privilegiato che ne aumenta la diffusione sul mercato.

Dove si orienta la ricerca del vostro



**dipartimento R&S?
Quali sono le innovazioni in arrivo?**

Antonio Donato - Stiamo sviluppando qualcosa come 200 nuove referenze, ma più che di innovazione parlerei di tendenza al miglioramento, perfezionando soprattutto i processi tradizionali esistenti, che spesso portano a migliorare la finitura, talvolta portano a reali innovazioni di prodotto, oppure ad entrambi i risultati, ma sempre, ed è questa la nostra costante, ad un significativo miglioramento del prezzo.

Quali sono i vostri obiettivi primari per il 2009?

Antonio Donato - Siamo ancora entro i primi cinque anni di vita e quindi ci atteniamo agli assi di orientamento fissati nel Business Plan anche per il prossimo anno. Oltre a ciò l'anno prossimo assisteremo all'aggiunta di due nuovi capitoli al nostro Catalistino ed all'ampliamento della nostra logistica, per adeguare il servizio ad un mercato per noi crescente.

