

## PARLIAMO CON ...

### Claudio Gazzaniga

#### “Il cosmopolita dell'Industria”

In Diplomatic dal 2008, sono entrato per dare un impulso alla internazionalizzazione dell'azienda. In precedenza, avevo ricoperto ruoli analoghi in altre aziende del settore oleodinamico, ed era una attività a cui tenevo molto e a cui mi dedico tuttora con passione.

Ancora oggi, la mia missione è esportare il know-how e l'eccellenza Diplomatic all'estero, sia seguendo lo sviluppo commerciale sia formando il personale del Gruppo e dei brand Hydreco Hydraulics e Continental Hydraulics nelle diverse parti del mondo sui nostri prodotti.

#### Lo sviluppo internazionale

Diplomatic ha approcciato i mercati esteri con strategie differenti, per ottenere il meglio dai diverse aree geografiche. **In Europa** abbiamo iniziato con distributori e mantenuto questo modello fino alla acquisizione di Hydreco. Da quel momento, abbiamo deciso di attuare una migliore sinergia tra le sedi europee Hydreco e i nostri uffici commerciali locali per creare strutture, anche tecniche, più forti. Questo è già successo, ad esempio in Germania, Norvegia e UK. **Negli USA**, invece, a causa delle caratteristiche del mercato e delle specificità dei prodotti, per poter essere competitivi, abbiamo scelto di entrare attraverso l'acquisizione di una realtà locale solida e con una presenza capillare sul territorio. Continental Hydraulics, attiva dagli anni '30, con la sua produzione di pompe a palette e pompe a pistoni, prodotti non presenti nel catalogo Diplomatic, e i suoi 68 distributori regionali, è parsa subito la scelta giusta. Diplomatic ha acquisito le pompe a catalogo, e Continental ha iniziato a vendere le nostre valvole proporzionali garantendoci, anche nel difficile 2020, un solido successo. Infine, la presenza sul territorio americano ci consente anche di collaborare con gli OEM che hanno iniziato a sceglierci come partner di valore. Negli ultimi mesi Hydreco Inc. e Continental Hydraulics Inc. hanno fuso le loro attività in Nord America, aumentando congiuntamente la presenza negli Stati Uniti e creando sinergie per la rete di distribuzione.

**In Cina** e nell'area asiatica, abbiamo voluto essere presenti con uno stabilimento e una sede commerciale Diplomatic, per creare localmente prodotti, garantire tempi di consegna adeguati e effettuare manutenzione in loco. Alla sede di Shanghai affianchiamo uffici commerciali in Malesia e collaborazioni con distributori locali.

Il Gruppo Diplomatic è infatti presente anche in **India, in Oceania** e sta strutturando le proprie attività anche in **Brasile** per il **Sud America**....ma di questo parleremo in una prossima puntata.

#### La formazione per costruire una offerta sinergica

Il 2020 e il 2021 sono anni in cui la mia attività principale è stata e sarà la formazione delle figure sales del Gruppo, perché la conoscenza approfondita dell'intera offerta per industria e mobile sia patrimonio di tutti in egual misura. Training, video-call, presentazioni online sono la mia attività quotidiana per presentare al meglio l'offerta del Gruppo.



Claudio Gazzaniga,  
Export Sales Director,  
Diplomatic MS Spa

Ha una lunga esperienza nell'approccio commerciale ai mercati esteri.

Oltre all'espansione e alla penetrazione internazionale di Diplomatic MS, il suo ruolo oggi è di costruire nel Gruppo una competenza condivisa nei settori di riferimento: Industria e Mobile.

#### Quale parola chiave rappresenta il 2021?

Il 2021 rappresenta per l'industria e il settore mobile la sfida verso la trasformazione digitale e l'utilizzo della connettività per migliorare prodotti e produzione. Per Diplomatic la sfida sarà far emergere l'eccellenza e la differenza delle nostre soluzioni attraverso la competenza e il know-how delle nostre persone.

Comunicare  
il movimento