

In un mercato dove il prodotto non è più così determinante, nasce una piccola azienda che, grazie alle sue caratteristiche di flessibilità e velocità, comincia a farsi notare tra i grandi colossi di settore.

2005  
Prima Copia

## TADI: La nostra conoscenza al servizio del vostro successo

**N**el 1896 nasce in Germania la società **TA Triumph Adler**. Inizialmente è impegnata in più settori, dalle fabbriche di giocattoli a quelle di biciclette. Oggi si occupa prevalentemente del settore Office e IT. Nel 2004 ha realizzato un fatturato di oltre 400 milioni di euro, avvalendosi dell'apporto di 1.900 dipendenti ed essendo presente in più di 40 nazioni in tutto il mondo. I principali settori di interesse attualmente sono: soluzioni di archiviazione elettronica, soluzioni e prodotti per la stampa e copia, Digital and Media Technologies. Nel 2003 **Kyocera Mita** è entrata nella proprietà di TA Triumph Adler acquistandone il 31% delle quote. In Italia il marchio TA Triumph Adler è presente grazie a un contratto di importazione in esclusiva con la nuova azienda **TAdi**, con sede a Pordenone.

La linea guida di TAdi si basa sul concetto che vendere oggi non significa solo offrire un prodotto con un buon prezzo, ma soprattutto proporre al cliente una soluzione personalizzata: ognuno ha necessità proprie che richiedono soluzioni diverse. Quattro sono i principi fondamentali che guidano le scelte di TAdi:

**People:** avere dei collaboratori di grande professionalità e profonda competenza garantisce all'azienda una sicura base di partenza.

**Quality:** offrire ai clienti l'eccellenza, in un'ottica di rispetto delle loro consuetudini e dei loro valori, cercando sempre l'ottimizzazione della loro realtà aziendale.

**Flexibility:** indispensabile per sopravvivere nella realtà dei mercati attuali. Oggi infatti è richiesta una costante crescita non solo nelle competenze, ma soprattutto nella disponibilità verso il cliente, unita a una sempre maggiore attenzione alle esigenze dell'utente per conseguire i massimi risultati nel contesto di un'adeguata innovazione tecnologica.

**Clearness:** massima trasparenza nel rapporto con il proprio interlocutore, sia nell'ideazione del progetto che nella realizzazione delle soluzioni proposte.

In un mercato che mostra segni di cedimento queste caratteristiche permettono a TAdi di essere attenta da una parte alle esigenze del rivenditore e dall'altra alle necessità dell'utilizzatore, assicurando così al dealer TA Triumph Adler un'immagine di qualità, sicurezza e flessibilità.

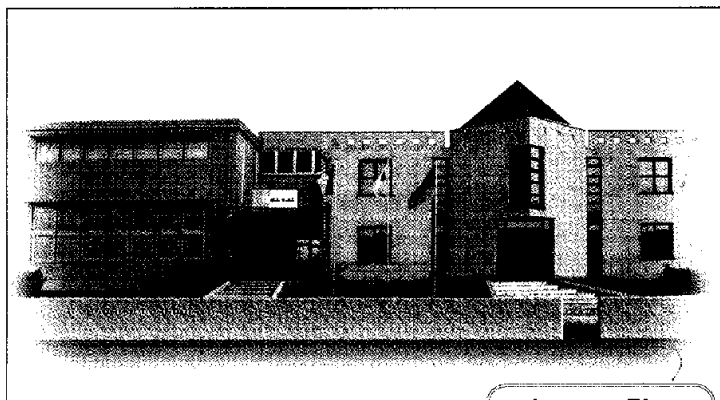
Un'altra regola seguita da TAdi, rivolta al rivenditore che ne sposa il marchio, è quella della protezione della zona di lavoro. L'azienda, grazie alle dimensioni ridotte, ha deciso di

gestire le vendite non pensando solo ai numeri, ma decidendo di valorizzare la scelta del marchio TA Triumph Adler da parte del dealer, creando territori di lavoro dedicati. Infine vanno ricordati i servizi che l'azienda offre alla sua clientela: le aree marketing, comunicazione, supporto commerciale e supporto tecnico sono tutte gestite con criteri di alta professionalità e soprattutto di piena disponibilità nei confronti del cliente, sulla base di un rapporto "umano": "your problem is our problem".

**Document Consulting** è l'ultima novità in campo commerciale, per superare lo standard delle vendite odierne, denominato **Box Moving** (vendere le scatole) e arrivare a vendere la propria consulenza nella gestione dei costi pagina. Così non si è più confrontabili, perché si vende qualcosa di unico.

Per ulteriori informazioni ci si può collegare al sito [www.tatriumphadler.it](http://www.tatriumphadler.it) oppure contattare direttamente il personale commerciale TAdi.

TADI



LA SEDE DI TADI.