

Gli usi della carta nel settore medicale

La carta è una categoria merceologica che appartiene alla tradizione produttiva e industriale italiana e che tuttora vede aziende di primo piano occupare l'intero settore. Ma c'è anche chi, per vocazione o per una precisa scelta progettuale, preferisce concentrarsi su una specifica nicchia. Fra chi ha operato questa scelta c'è la Errebi Paper della famiglia Rinaudo, la cui attività è oggi quasi esclusivamente rivolta al settore medicale: «Oggi i nostri prodotti di punta – spiega l'amministratore Guido Rinaudo – sono il lenzuolino medico, il bavaglino per bambini e l'asciugamano interfogliato a V. L'asciugamano in generale non è mai stato il nostro prodotto principale, ultimamente abbiamo deciso di diversificare, acquistando una linea automatizzata per la produzione di asciugamani interfogliati, articolo particolarmente richiesto dal mercato. Nel frattempo, abbiamo ridotto la gamma di altri prodotti più particolari che proponevamo, come le salviette dentali, e le salviette umidificate multiuso».

Com'è organizzata la parte commerciale della vostra attività?

«Un momento importante per noi è la partecipazione a fiere specializzate. Fra poco, dal 16 al 19 novembre, si terrà la fiera Medica di Dusseldorf, in Germania, la kermesse del settore medicale più importante del mondo, a cui ovviamente saremo presenti. Inoltre a gen-

Fra i grandi segmenti dell'industria cartaria, c'è chi sceglie di specializzarsi in uno particolare, quello sanitario, cimentandosi in un mercato che si sviluppa prevalentemente all'estero.

Guido Rinaudo parla della sua esperienza

Amedeo Longhi

naio parteciperemo a Dubai alla fiera Arab Health. In tali occasioni presenteremo i nostri nuovi prodotti e ci adopereremo per sviluppare nuovi contatti sui mercati, soprattutto su quello tedesco, dove operiamo con un agente, oltre che nel resto dell'Europa e nel Medio Oriente, dove abbiamo già clienti fidelizzati. La fiera in Germania è stata sempre molto utile per sviluppare contatti, anche con i grandi gruppi. Infatti possiamo dire che forniamo alcuni fra i maggiori gruppi francesi e tedeschi, contatti sviluppati soprattutto grazie a questi eventi. Non abbiamo pubblicità su siti o riviste dedicate perché la partecipazione a queste fiere, una o due volte all'anno, è sufficiente per mantenere i rapporti commerciali già in essere e svilupparne di nuovi. Abbiamo inoltre un agente in Francia inserito nel settore paramedicale e AFH (settore industria e comunità)».

Il 90% della vostra produzione viene venduto all'estero, si tratta di una strategia precisa o seguite semplicemente il mercato?

«Sicuramente seguiamo il mercato. In effetti il nostro è un prodotto di basso valore, per cui non può sopportare le spese di trasporto verso mercati quali gli Stati Uniti o altre destinazioni ancor più lontane, benché vi siano delle eccezioni, come ad esempio alcuni clienti in Au-

Guido Rinaudo,
amministratore
della Errebi Paper srl
Industria Cartaria
di Cuneo
www.errebipaper.it





stralia. I nostri principali mercati di destinazione sono Europa, Francia, Germania, paesi dell'Est e Medio Oriente».

Quali sono le caratteristiche del mercato italiano di settore?

«Abbiamo parecchi clienti in Italia, sebbene di modeste dimensioni, operiamo comunque meglio sull'estero e sull'Europa. Nel nostro paese esiste una forte concorrenza, proveniente dal Centro Italia, che si fa sentire. La nostra società è una realtà di dimensioni contenute, pertanto riusciamo a essere presenti senza difficoltà nella nicchia del medicale, mentre i nostri concorrenti italiani producono lenzuolini, così come carta igienica, e altri prodotti che noi abbiamo deciso progressivamente di abbandonare, articoli che richiedono una politica di prezzi molto più aggressiva, sempre al ribasso, e commercializzati in mercati molto agguerriti».

Invece, dal punto di vista produttivo, cosa comporta operare in questo particolare settore?

«Dobbiamo essere molto flessibili per quanto riguarda il prodotto e l'imballo. La personalizzazione degli articoli realizzati è notevolmente importante, per tutti i clienti offriamo il servizio di "private label", cioè il prodotto fornito da noi è marchiato con il nome del cliente. Inol-



tre poniamo particolare attenzione alla qualità, che è assolutamente prioritaria: i nostri prodotti sono quasi esclusivamente di pura cellulosa, obbligandoci a prestare particolare cura nell'approvvigionamento delle materie prime».

Com'è organizzata la selezione dei materiali?

«Ci riforniamo in Italia, siamo dei trasformatori quindi acquistiamo i rotoloni madre principalmente nel nostro paese e solo una piccola parte all'estero. Abbiamo rapporti consolidati prevalentemente con le cartiere toscane, del distretto della carta di Lucca, ed altre in Veneto».

La parte relativa al discorso delle certificazione e della normativa in generale è importante?

«La nostra società è dotata di un Ufficio Assicurazione Qualità e per il momento abbiamo per i lenzuolini e i telini medicali la classe 1 dei dispositivi medici CE e ci stiamo muovendo per la certificazione Iso, che abbiamo intenzione di raggiungere presto».