

## Le interviste

## RIF

## Spazio a progetti di R&amp;S

La ripartenza ha determinato un'accelerazione delle attività per alcuni tipi di interventi. «Abbiamo avuto un incremento della domanda soprattutto per service in loco – lavorazioni on-site come rettifiche e metallizzazioni di cilindri monolucidi – determinato dalla possibilità di intervenire nuovamente presso gli stabilimenti dei nostri clienti in Italia e all'estero» racconta **Giorgio Mesaglio (RIF)**.

Un incremento di domanda prevedibile in quanto, pur avendo lavorato senza sosta, le cartiere erano state costrette a rimandare gli interventi manutentivi. «Per gli altri comparti di lavoro, ovvero lavorazioni che eseguiamo presso la nostra sede di Basaldella di Campoformido (UD) – rettifiche, service di ricondizionamento, rivestimenti, lavorazioni meccaniche, costruzioni di cilindri –, il trend degli ultimi anni è stato mantenuto».

Uno dei più importanti settori produttivi di RIF riguarda i rapporti per cilindri monolucidi crespatori e, per il nuovo anno, è stato avviato «un progetto di R&S di nuove tipologie di riporto per rispondere meglio alle mutate esigenze tecnologiche del mercato. La produzione di rivestimenti in poliuretano e compositi sta dando ottimi risultati, per cui intendiamo estendere la nostra presenza nel mercato oltre che sviluppare ulteriori versioni di tali rivestimenti. Rimane comunque attiva e costante l'attività di miglioramento dei rivestimenti in gomma di cilindri per tutte le applicazioni». Non meno importante per il 2022 è l'obiettivo di migliorare il servizio clienti «soprattutto attraverso la riduzione dei tempi di consegna, una questione per noi cruciale dato che abbiamo competenze per fornire servizi di ripristino dei cilindri sempre



**Giorgio Mesaglio**, direttore tecnico commerciale di RIF – RIF Roll Cover

più integrati e completi». Intanto RIF sta valutando anche diverse opportunità di investimento in ambito tecnologico, «sono in corso alcuni progetti volti a incrementare efficienza e affidabilità dei nostri macchinari».

**ABBIAMO AVVIATO UN PROGETTO DI R&S DI NUOVE TIPOLOGIE DI RIPORTO PER RISPONDERE MEGLIO ALLE MUTATE ESIGENZE TECNOLOGICHE DEL MERCATO**

Infine in merito alle difficoltà contingenti, «l'aumento dei prezzi di materie prime, energia e trasporti comporta per il nostro business un aumento dei costi pari a circa il 10% rispetto al nostro fatturato. Indubbiamente questo fenomeno avrà delle ripercussioni, ma faremo il possibile per farci riconoscere dai nostri clienti solo ed esclusivamente il maggior costo subito». Mentre, per quanto riguarda trasporti e logistica, «oltre all'aumento dei costi subiamo anche un problema di scarsa reperibilità di container e ritardi nelle spedizioni, situazione che comunque sosteniamo avendo da tempo potenziato il nostro team di responsabili per la logistica».

## SÖDRA

## Consolidare i punti di forza

«Per Södra il mercato italiano è rimasto stabile durante tutta la pandemia e ha continuato a esserlo» commenta **Henrik Wettergren (Södra Cell International)**.

«Questo è il riflesso della stretta collaborazione con i nostri clienti di lunga data. Abbiamo affrontato insieme le sfide emerse e siamo stati in grado di ridurre al minimo le interruzioni delle consegne, nonostante le circostanze eccezionali: è un risultato di cui siamo orgogliosi». La questione dell'aumento dei costi interessa anche una multinazionale come Södra che ha assistito a forti aumenti dei prezzi da parte dei fornitori. «Il prezzo dei prodotti chimici, come gli agenti sbiancanti, è aumentato notevolmente negli ultimi mesi, con pochi margini di trattativa. La logistica è un'altra area di interesse. La carenza di trasportatori in tutta Europa continua e le tariffe di trasporto sono aumentate vertiginosamente per una serie di motivi: container nei posti sbagliati, mancanza di nuova capacità nelle spedizioni, un mercato in forte espansione».

L'azienda sta lavorando proprio per massimizzare l'efficienza della logistica.

«Siamo passati a soluzioni intermodali in cui, per esempio, possiamo ridurre la dipendenza dalle consegne di camion a lunga distanza. Noleggiamo anche le nostre navi, il che si è rivelato un vero vantaggio quando la capacità di trasporto è ridotta. Questo ci ha permesso anche di avere la flessibilità di modificare i percorsi quando necessario». Unico aspetto che non riguarda l'azienda è l'aumento dei costi energetici. «Non vi siamo esposti perché produciamo tutta l'elettricità che ci serve – e che è "verde" – dai nostri processi di produzione.

E poiché acquistiamo il legno principalmente dalle foreste dei



**Henrik Wettergren**, vicepresidente di Södra Cell International

nostri membri, siamo autosufficienti anche sotto questo aspetto». Per il futuro l'obiettivo è consolidare ulteriormente i punti di forza dell'azienda «vogliamo essere il fornitore preferito, cercare nuovi mercati per nuove innovazioni, ma anche garantire che non diamo mai per scontata la nostra base di clienti esistente. Abbiamo anche aderito agli obiettivi per raggiungere il limite di 1,5 °C nel riscaldamento globale. Ci impegniamo a essere parte della soluzione quando si tratta di cambiamento climatico».

**CREDIAMO NELLA CAPACITÀ DI ESSERE FLESSIBILI E ROBUSTI, DI RISPONDERE RAPIDAMENTE AL CAMBIAMENTO E DI LAVORARE ALL'INTERNO DELLA FILIERA**

In ultimo, «se la pandemia ci ha insegnato qualcosa, è l'importanza di prepararsi all'imprevisto. La capacità di essere flessibili e robusti, di rispondere rapidamente al cambiamento e di lavorare con gli altri nella filiera sono qualità in cui prima credevamo, ma sono state messe alla prova e abbiamo imparato molto».