

Oradoc si rinnova e punta all'offerta globale

Oradoc www.oradoc.net azienda novarese specializzata in soluzioni di sistemi di raschiatura (doctoring systems) per i costruttori di macchine e per i produttori di carta, è stata acquistata da CRC e ISE, due società operanti da oltre venti anni nell'industria cartaria, entrambe ubicate nella

ACQUISIZIONI

provincia di Lucca. **L'acquisizione ha riguardato l'intero capitale della società a favore dei fratelli**

Simone e Sandro Berchiolli, già titolari di CRC www.crcWeb.net e ISE www.iseWeb.net: due aziende integrate che hanno trovato in Oradoc il completamento della propria offerta con prodotti specifici ad alto contenuto tecnologico. «In effetti» spiegano i fratelli Berchiolli a *Industria della Carta* «CRC e ISE sono società **incentrate prevalentemente sui servizi con attività di montaggio e installazione di linee produttive**, progettazione macchine e impianti nel convertiting, realizzazione di macchine fuori standard e prototipi, servizi tecnici specialistici, manutenzione predittiva, diagnostica impianti e progetti di consulenza inerenti l'ingegneria di manutenzione. Questa acquisizione strategica ci offre l'opportunità di diventare una realtà che progetta e commercializza direttamente i propri prodotti e le proprie soluzioni tecnologiche per tutta l'industria cartaria.

«Anche Oradoc – proseguono i Berchiolli – che da sempre ha sviluppato un know-how molto verticale sul doctoring systems, avrà vantaggi della maggiore esperienza trasversale delle sue nuove consociate. Sarà necessario un po' di tempo prima che siano visibili gli effetti del confronto fra le diverse esperienze e competenze

delle tre società. L'ingegner **Piero Pagani**, uno dei fondatori di Oradoc, sarà il riferimento principale per assicurare continuità tra le differenti realtà in via di aggregazione. Si tratta di una persona molto conosciuta e stimata in tutto il settore cartario che con la sua competenza ed esperienza rappresenta un elemento fondamentale per questo progetto. Per garantire il raggiungimento dei nuovi obiettivi aziendali stiamo inoltre inserendo nuove figure professionali dedicate allo sviluppo dei prodotti e dei relativi servizi. In questa ottica prevediamo un periodo per acquisire ed elaborare tutte le conoscenze necessarie all'individuazione delle future strategie aziendali».

«L'azienda» racconta l'ingegner Pagani «da oltre 30 anni è presente sul mercato dell'industria della carta con soluzioni tecnologiche all'avanguardia rivolte ai maggiori costruttori di macchine e produttori di carta. La nostra principale esigenza era quella di gestire al meglio il passaggio generazionale e abbiamo individuato in CRC e ISE le capacità e la motivazione necessarie per garantire a Oradoc uno sviluppo di crescita strategico proiettato nel futuro. La combinazione di queste tre imprese è ideale, nel settore non esistono altre aziende con una tale complementarietà – vediamo un potenziale significativo per creare valore, realizzando sinergie e combinando i nostri standard di eccellenza operativa con le competenze e i risultati raggiunti da CRC e ISE».

I punti di forza di Oradoc

«Attualmente» proseguono i fratelli Berchiolli «Oradoc è presente in moltissimi paesi sia europei che extra europei (come per esempio India, Cina, Stati Uniti e Nord Europa); rivolge la sua offerta verso due principali target: da una parte prodotti e servizi vengono destinati alle aziende produttrici di carta, dall'altra ai costruttori di macchine



e impianti, italiani o esteri, i cui clienti finali si distribuiscono su tutti i mercati. Non per niente, uno dei punti di forza dell'azienda è proprio l'estensione globale del suo business grazie anche a un'articolata rete di vendita ben distribuita costituita da agenti, società di agenzia e partner. Una testimonianza di questo successo proviene dalle installazioni in tutto il mondo per società multinazionali come SCA Hygiene Products, Sofidel, Kimberly Clark, Lucart, Georgia Pacific, ICT, Metsa, Wepa e dalle centinaia di aziende cartarie di dimensioni più contenute che hanno adottato le soluzioni Oradoc. Riteniamo che un altro fattore positivo dell'azienda, sia l'approccio con cui vengono concepite e progettate le nuove soluzioni tecniche basate su un'attenta gestione delle attività di ricerca e sviluppo; la tutela della proprietà intellettuale è gestita mediante marchi e brevetti registrati in vari paesi del mondo».

Il mercato chiede qualità

«La crisi economica» continuano i fratelli Berchiolli «ha determinato sia nell'utenza dei produttori di carta sia in quella dei costruttori di impianti una maggiore attenzione al rapporto qualità prezzo. In qualche modo, insomma, bisogna sforzarsi di ottimizzare i costi di

produzione, anche se è vero che, oltre al risparmio, il consumatore finale chiede sempre qualità. In questo contesto le performance delle macchine costituiscono un fattore strategico per il produttore di carta e noi contiamo di poter dare un contributo importante allo sviluppo di soluzioni innovative e integrate grazie all'esperienza di Oradoc e alle competenze nei servizi di CRC e ISE. Negli ultimi tempi abbiamo notato un altro aspetto interessante: il mercato oggi non è solo costituito dalle macchine nuove, ma anche da moltissime opportunità di revamping (revisione e ammodernamento di un impianto industriale). Parecchi produttori di carta decidono cioè di potenziare le performance delle proprie macchine realizzando talvolta sostanziali modifiche alle stesse. Anche in questi casi specifici Oradoc si propone con prodotti che sanno andare incontro alle esigenze dei clienti». «Del resto» aggiungono «l'azienda da sempre vive soltanto di doctoring systems: negli anni ha sviluppato un know-how e una sensibilità su queste tematiche riconosciuta e vanta una preparazione davvero preziosa per tutto il mercato». Si pensi, per esempio, che tra i vari prodotti strategici sviluppati da Oradoc, troviamo il primo sistema

di misurazione delle vibrazioni in grado di rilevare precocemente i sintomi relativi al fenomeno di formazione delle chatter marks (particolare danneggiamento della superficie del monolucido) e monitorare alcune delle variabili del processo di crespatura.

«Alla base di tutto siamo convinti che Oradoc, insieme a CRC e ISE, possa ampliare il proprio raggio di azione offrendo un pacchetto comprensivo di: prodotti, servizi e soluzioni. Con il tris d'azienda che oggi abbiamo formato prevediamo di generare sinergie e interscambi di know-how per ottenere un mutuo beneficio in particolare per quanto riguarda l'offerta dei servizi a valore aggiunto rivolti a migliorare l'affidabilità e le performance produttive degli impianti dei clienti» concludono i fratelli Berchiolli.

Inizia una nuova vita per la cartiera mantovana ex simbolo Burgo

Dai primi del settembre scorso dai cancelli della cartiera mantovana Burgo, in via Poggio Reale, è scomparsa proprio l'insegna «Burgo». Chiusa da due anni e acquisita a tutti gli effetti a

ENERGIA NUOVA

inizio luglio dal gruppo trevigiano Pro-Gest, probabilmente l'impianto prenderà il nome

di Cartiera di Mantova, come anticipato dal presidente Bruno Zago. Certamente si tratta di un atto simbolico, un atto che segna però un passaggio epocale nella storia di questa realtà produttiva che, per certi versi, è diventata emblema dell'intero territorio. Intanto, si è già svolto nel corso del mese di luglio il primo incontro conoscitivo tra i vertici del Gruppo Pro-Gest e i rappresentanti del Comune di Mantova. Il tutto è avvenuto con un pranzo informale che ha visto seduti al tavolo

Bruno Zago (Amministratore Delegato di Pro-Gest), Francesco Zago (Direttore Divisione Cartiere del Gruppo Pro-Gest), Giancarlo Giacomini (Direttore tecnico delle Cartiere Pro-Gest), il Sindaco di Mantova Mattia Palazzi e l'Assessore all'Ambiente e alla Pianificazione territoriale Andrea Murari. Al centro della discussione il futuro della Cartiera di Mantova e, in considerazione della rilevanza dell'impianto per la città, anche le ricadute economiche e sociali del suo riavvio sul territorio. In risposta alla richiesta dell'Amministrazione comunale, Pro-Gest ha fatto sapere che entro l'autunno di quest'anno sarà presentato un piano industriale, per la cui definizione saranno ascoltati e coinvolti gli Enti Locali interessati (Comune di Mantova in primis, ma anche Provincia di Mantova e Regione Lombardia, per le rispettive competenze), il Parco del Mincio e gli altri organi pubblici di riferimento, nonché le parti sociali. «Siamo perfettamente consapevoli» ha dichiarato **Bruno Zago** «del valore e del significato che questa Cartiera rappresenta per gli abitanti di Mantova. Per ciò abbiamo intenzione di mettere ben in evidenza il nostro progetto di rilancio. Lo riteniamo doveroso e un segno di rispetto nei confronti dei cittadini».

Nel corso dell'incontro, Pro-Gest ha inoltre confermato l'avviamento della Cartiera entro dieci o dodici mesi dalla presentazione del piano.

Dal quotidiano locale *Gazzetta di Mantova* del 16 luglio scorso apprendiamo intanto che tra i progetti di Pro-Gest per il futuro della fabbrica c'è anche un nuovo impianto di cogenerazione per la nuova cartiera che nascerà dalle ceneri della Burgo preposta alla produzione di cartoncino riciclato destinato al packaging. A quanto si legge si tratterebbe di un nuovo sistema cogenerativo con ciclo combinato a basse emissioni,

una caldaia a recupero ad alta efficienza e una turbovapore per trarre il maggior beneficio possibile dal salto entalpico del vapore. Il tutto sarà in grado di produrre sufficiente energia per soddisfare l'intero fabbisogno della cartiera. Una volta ottenute le necessarie autorizzazioni, il nuovo impianto andrebbe a sostituire la vecchia centrale termoelettrica, entrata in funzione nei primi anni Sessanta per produrre sia l'energia elettrica sia il vapore per riscaldare la batteria di cilindri deputata all'asciugatura della carta.

Valmet acquisisce il business della toscana Mcpapermachinery

Il 31 luglio scorso Valmet www.valmet.com ha firmato l'atto di acquisto della Mcpapermachinery www.mcpapermachinery.it di Veneri (provincia di Pistoia). Le attività acquisite riguardano

TISSUE

principalmente **macchine ribobinatrici per la produzione tissue**. Negli ultimi anni

le vendite nette del business Mcpapermachinery, che impiega 33 persone e si trova a Pescia, vicino a Lucca, si sono attestate sui 10 milioni di euro. Questa acquisizione è destinata a rafforzare la forza di Valmet nella produzione di macchinari per il tissue, con il 24% del mercato mondiale. Quello di Pescia sarà inoltre il quinto polo produttivo del settore per Valmet, il secondo in Italia, dopo quelli di Gorizia, di Karlstad in Svezia, di Biddeford negli Stati Uniti e di Xian in Cina. Tutti stabilimenti con produzioni specialistiche che non si intersecano o sovrappongono tra loro. Si consolida in questo modo anche il rapporto decennale di collaborazione tra Valmet e Mcpapermachinery, che forniva alla multinazionale finlandese

i macchinari per la lavorazione del tissue: dopo un lungo corteggiamento degli scandinavi, ecco dunque l'ingresso della nuova dirigenza Valmet nello stabilimento di via delle Molina, un ingresso salutato con un certo ottimismo anche dai lavoratori occupati nella società pesciatina dal momento che si profilano all'orizzonte nuovi investimenti e, quindi, nuova occupazione.

Toscotec crea un'unica realtà con Milltech

Toscotec www.toscotec.com ha assorbito al suo interno la produzione delle macchine per il tissue di Milltech www.milltechsr.it. A dir la verità già nel 2012 Toscotec aveva acquistato Milltech che però aveva continuato a operare come una società separata. Oggi, tuttavia, Toscotec ritiene che sia meglio offrire le soluzioni Milltech all'interno del proprio portafoglio. Tutti i dipendenti di Milltech si sono già trasferiti in Toscotec, tra cui l'amministratore delegato Luca Linari, che assume il ruolo di Sales & Product Manager per i sistemi energetici e ambientali. Questo sviluppo rende Toscotec uno dei pochi fornitori di macchinari per la lavorazione tissue in grado di

TISSUE

offrire l'intera suite di tecnologie. «Si tratta di un'evoluzione naturale per noi», dichiara

l'Amministratore Delegato di Toscotec, **Alessandro Mennucci**. «Quando abbiamo acquisito Milltech abbiamo creato una sinergia ideale riducendo al minimo il consumo di energia. Milltech ha dimostrato il suo valore in questo campo, ma non c'è più alcun beneficio che rimanga una società separata. Le sue strutture di produzione sono già sul posto qui a Toscotec: per noi è più razionale e strategico operare come un'unica entità».