



INDUSTRIA

Italplant mette sul mercato le macchine per mascherine

L'azienda piemontese ha avviato le vendite Pronto un piano per le Ffp2

Enrico Netti

«Abbiamo già venduto cinque macchine per la produzione di mascherine chirurgiche e abbiamo trattative aperte per altre dieci» dice Giorgio Gay, managing director della piemontese Italplant, Pmi specializzata nella progettazione e produzione di macchine automatiche ad alta velocità con modelli che arrivano a produrre fino a mille "pezzi" al minuto. Una linea specializzata nell'assemblaggio delle mascherine è in grado di produrre circa 100 al minuto, circa 4 milioni al mese, con un costo complessivo che non supera i 0,15 euro l'una. Il prossimo passo è per lo sviluppo della linea per la produzione di mascherine Ffp2 e Ffp3 «con tempi di consegna rapidi, intorno alle 3 settimane perché le linee vengono spedite via aerea dalla filiale cinese - continua Gay -. Il modello di business di Italplant prevede la progettazione delle linee con

componentistica cinese che vengono assemblate e certificate presso il cliente». Una via che permette di dimezzare il costo dei macchinari. Italplant fornisce inoltre le materie prime tessili e altri componenti made in Italy «perché non ci siamo fidati a importarle dalla Cina». Così la società vende dei kit di materie prima seguendo il modello one stop per i propri clienti. «I tessuti utilizzati per le mascherine sono certificati dal Politecnico di Milano» sottolinea il managing director.

L'idea di puntare sulle linee per produrre Dpi è nata all'inizio della pandemia in Cina con la fornitura a un cliente cinese di una linea ad alta velocità. Nel corso delle trattative il partner locale della Italplant ha suggerito di "puntare" sulle mascherine chirurgiche dando così il via alla partnership e all'ampliamento del business.

Tra i clienti che già utilizzano questi macchinari c'è un gruppo tessile piemontese che poi vende i dpi, una multinazionale della mecatronica che distribuisce le mascherine alle proprie maestranze, una società svizzera e una di San Marino. Il moltiplicarsi della domanda di materiale fil-

trante «il prezzo si è decuplicato» rimarca Gay ha stoppato la trattativa per la vendita di un'altra linea a un cliente ligure. Da qui la scelta di testare altri tessuti filtranti tra cui il polimero Solvay (si veda Il Sole 24 Ore di venerdì 1° maggio 2020 ndr) che potrebbe essere impiegato per i Dpi del tipo Ffp2 e Ffp3.

«Nel recente passato non c'era domanda per le mascherine - aggiunge Alessandro Nardella, responsabile dell'area tecnico commerciale Italplant -. Ora si deve attendere che il business si consolidi con una normalizzazione della domanda che dovrebbe superare i 30 milioni di Dpi al giorno, mercato potenziale per una cinquantina di linee».

La Pmi piemontese archivia il 2019 con un giro d'affari di 2,5 milioni: «abbiamo perso due ordini importanti di cui uno con un gruppo di componentistica automotive dovuto al rallentamento della domanda e al passaggio all'elettrico - aggiunge Gay - ma quest'anno abbiamo rivisto il budget e dovremmo raggiungere i 7,5 milioni di ricavi».

enrico.netti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

