

Sales, timbro Usa per le superbuste antifrode

“Carte di credito e bancomat viaggiano blindati”

LE TECNOLOGIE CONTACTLESS APRONO UN NUOVO FRONTE DI RISCHIO CHE SI RISOLVE GRAZIE A QUESTO SISTEMA CHE RENDE IL CONTENUTO INACCESSIBILE. COSÌ L'AZIENDA PIEMONTESE BILANCIA LA RIVOLUZIONE PAPERLESS CHE HA INTACCATO IL BUSINESS TRADIZIONALE

Guido Andruetto

Torino

Le “superbuste” antifrode per proteggere da letture indesiderate le carte di credito di nuova generazione “contactless”, sono di produzione italiana. Nei due stabilimenti di 12 mila metri quadrati a Rivoli, nell’hinterland torinese, la Sales, azienda cartotecnica tra le più longeve del nord-ovest, produce la sleeve “Rambloc-Protect” in materiale Defender (brevettato ed approvato dal governo degli Stati Uniti come supporto certificato di protezione dei dati trasmessi attraverso la tecnologia contactless), un tipo di busta che funziona come scudo per “intercettazioni” sgradite.

È questo oggi il prodotto di punta dell’azienda torinese che già nei primi anni del Novecento, poco dopo la fondazione, iniziò a specializzarsi nella realizzazione e commercializzazione di buste con carta rinforzata. «Il termine superbusta per la Rambloc-Protect è appropriato», spiega l’amministratore delegato Domenico Tessera Chiesa, figlio del presidente Emilio, «il materiale di cui è fatta schermo ogni possibile trasmissione che potrebbe avvenire tra un semplice telefono dotato di lettore NFC, cioè tutti i nuovi smartphone, e una carta con chip NFC contactless, dalle carte di credito al bancomat, dalla carta di identità digitale alla patente. Questo permette all’utente di evitare letture non volute da parte di



Nel disegno, l’ad di Sales Domenico Tessera Chiesa e la responsabile commerciale Laura Tessera Chiesa visti da Massimo Jatosti

malintenzionati che mirano a un furto di denaro o di identità».

Le “cover” prodotte da Sales, in aggiunta, hanno anche la funzione di evitare la smagnetizzazione delle carte che si tengono nel portafoglio. «In quest’ottica abbiamo brevettato un uso di questa sleeve come fidelity card», dice Laura Tessera Chiesa, sorella dell’ad e responsabile commerciale, «per cui le “personalizziamo” a seconda del committente, il quale le offre ai consumatori permettendo loro di essere protetti e agevolando il pagamento, proprio perché all’interno della superbusta si trova la carta di credito con cui il cliente paga alla cassa».

Con oltre un secolo di storia alle spalle, la Sales è una sorta di startup “storica”, che ha fatto

dell’innovazione tecnologica, nella produzione di buste, etichette e quaderni, il proprio punto di forza. «Gli investimenti produttivi si sono concentrati in tecnologie di stampa innovative ed in sistemi di controllo qualità estremamente evoluti», aggiunge l’ad, «in ambito grafico puntiamo oggi sulla stampa con effetto serigrafico tattile con una tecnologia completamente digitale. Abbiamo sviluppato una macchina da stampa, unica in Italia, che abbiamo chiamato “Silk”. In fase di confezionamento, siamo invece in grado di controllare ogni singola etichetta con l’uso di telecamere per fornire un prodotto di altissima qualità».

Tra le invenzioni della Sales ci sono poi i Rambloc, i fogli “rinforzati” per i quaderni ad anelli, prodotto di punta tra i



Sopra, le buste antifrode per carte Rambloc-Protect e, più in alto, una fase della produzione nello stabilimento Sales di Rivoli

più venduti di quest’azienda fortemente radicata in Piemonte ma aperta al mercato estero. «Li abbiamo creati intorno alla metà degli anni 90. È un blocco con ricambi particolarmente innovativo perché ogni foglio presenta una banda di rinforzo trasparente e molto sottile in grado di evitare la rottura del foro una volta che il foglio viene archiviato nell’apposito classificatore. In molti credo si ricordino ancora dei famosi salvabuchi che si apponevano sui fogli, cosa invece sconosciuta alle giovani generazioni».

Con una punta di fatturato annuo che ha toccato i 10 milioni di euro e un investimento costante sullo sviluppo dei sistemi di produzione, la Sales è impegnata attualmente in diversi progetti, a cominciare dal “Rambloc-Protect”, per

rendere più sofisticate e funzionali le semplici buste di carta di cui possiamo normalmente disporre oggi.

«Le possibilità sono tante», conclude l’ad di Sales «specie nella produzione di buste. Con l’utilizzo di internet e delle email, della fatturazione elettronica e dei sistemi di firma virtuali, l’uso delle buste è sempre più limitato. La tendenza “paperless” sta cambiando fortemente un settore che ha costituito in passato una divisione importante della nostra azienda. Per questo abbiamo voluto innovare con soluzioni speciali come quella della sleeve “Rambloc-Protect” che crediamo abbiano un grande potenziale. La linea di buste rinforzate “Tesso”, costituite internamente da una trama di fili di nylon e un film protettivo di polietilene che impermeabilizza l’involucro, ha risentito meno di queste dinamiche in quanto, anch’essa, rinforzata e speciale. Le nuove frontiere del packaging e delle etichette, in ogni caso, ci richiedono una funzionalità perfetta dei materiali, una nobilitazione degli stampati e, spesso, una serializzazione in cui viene “targata” la singola etichetta per evitare contraffazioni o importazione parallela».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ecogest, i giardinieri delle strade puntano sull'estero

LA SOCIETÀ RAVENNALE GESTISCE I DUE TERZI DELLA RETE ITALIANA E DOPO EST EUROPA E TURCHIA METTE NEL MIRINO FRANCIA ED EMIRATI. BARRIERE VEGETALI ANTIABBAGLIANTI. ADDETTI STRANIERI PER L'85% NONOSTANTE I CONTRATTI A NORMA

Giorgio Caruso

Ecogest è un’azienda leader in Italia nel settore della manutenzione del verde stradale e autostradale. Si occupa del taglio dell’erba lungo le strade e autostrade; realizzazione di barriere spartitraffico vegetali antiabbaglianti; potatura e abbattimento degli alberi; pulizia delle scarpate e della segnaletica stradale. Fondata nel 1995 da Valerio Molinari, 48 anni, milanese, trapiantato in Romagna, Ecogest si occupa del taglio dell’erba lungo le strade e autostrade; realizzazione di barriere spartitraffico vegetali antiabbaglianti; potatura e abbattimento degli alberi; pulizia delle scarpate e della segnaletica stradale. «Il nostro primo contratto è stato un subappalto di 85 chilometri sulla Torino-Piacenza con quattro operai e quattro tagliaerba a mano dice Molinari che nel ‘97 fa diventare Ecogest una spa - oggi gestiamo circa due terzi dello Stivale con 5.000 chilometri tra strade e autostrade; 250 dipendenti e attrezzature all’avanguardia».

Il know how dell’azienda ha radici nel passato come recita il claim di Ecogest: “Guardare al futuro facendo tesoro dell’esperienza maturata



in mezzo secolo di attività». «Sono cresciuto fiutando l’odore dell’erba appena tagliata perché mio padre faceva il capocantiere per l’impresa Franchi di Bergamo, prima azienda ad occuparsi di manutenzione del verde lungo le autostrade gestite, all’epoca, dall’Iri. Ho iniziato a lavorare con mio padre, prima come operaio poi con il ruolo di caposquadra e infine come capocantiere fin quando ho deciso di mettermi in proprio».

Nel 2014 Ecogest punta al mercato estero e sbarca in Turchia, Polonia e Romania. «Abbiamo realizzato sull’autostrada Istanbul-Anka-

ra, su un tratto sperimentale di 15 chilometri, una barriera vegetale spartitraffico antiabbagliante. Nell’estate del 2015 abbiamo aperto una filiale in Polonia, collaborando alla realizzazione di una delle più importanti strutture viarie del Paese che collega Wrocław a Poznań, e abbiamo aperto anche una sede in Romania dove stiamo lavorando su tre cantieri: a Bucarest, Lugoj e Timisoara. Inoltre stiamo realizzando delle missioni commerciali esplorative anche in Francia, Serbia e negli Emirati Arabi». E se la cura del verde non vede mai crisi, è



Vittorio Molinari fondatore e ad di Ecogest. Sopra, un’immagine di intervento di manutenzione sulla vegetazione a bordo strada

la manodopera che manca, soprattutto quella italiana.

«L’85% dei miei dipendenti sono extracomunitari provenienti dal Marocco, Senegal, Tunisia e Macedonia. Vengono assunti secondo il contratto collettivo nazionale di lavoro con stipendi che oscillano tra i 1.200 e 1.500 euro e la lettera di assunzione e tutto la documentazione che riguarda la posizione lavorativa del dipendente è tradotta in madrelingua con la presenza in sede di un mediatore culturale che si occupa di spiegare ai nuovi arrivati le varie dinamiche operative». Perché gli italiani si rifiutano? «Perché non amano fare questo tipo di lavoro e spesso la risposta è sempre la stessa: troppo caldo, troppo sporco, troppa fatica. La piccola percentuale di italiani in azienda sono siciliani, pugliesi, altoatesini e qualche bergamasco».

Da quando Ecogest si è aperta ai mercati esteri il suo fatturato è lievitato, passando dai 6 ai 10 milioni di euro, con una crescita annua di 1,5 milioni e chiudendo il 2017 in positivo con un fatturato di 12 milioni di euro. Visti gli ottimi risultati Ecogest ha deciso di ripartire il 4% del “margine operativo lordo” con tutti i dipendenti perché «i nostri uomini sono il miglior asset che abbiamo» dice Molinari che conclude - e intendiamo sviluppare questo antico mestiere dandogli una veste dinamica ed industriale senza dimenticare che il lavoro su strada lo fanno sempre gli uomini che ci accompagnano in giro per il mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA