

PROFILI DI AZIENDA**“Noi non partecipiamo alla recessione!”**

APC (American Paper Converting) è la storia delle energie e delle idee che lavorano in sinergia per creare un successo. Recentemente abbiamo parlato con il fondatore e il presidente per ottenere una visione più completa in merito alla provenienza dell'azienda e in quale direzione potrebbe andare.

Hugh O'Brian

Con questa affermazione audace Lydia Work, Presidente dell'Industria del Converting Americana con sede a Woodland, Washington, USA, riassume l'ottimismo energico che ha caratterizzato la sua azienda fin dal suo esordio nel 1997. Questo suo commento è arrivato mentre raccontava la storia di come l'APC si era appena trasferita in un edificio molto più ampio, nel 2001, quando si sono verificati gli attacchi terroristici dell'11 Settembre.

“Pensavamo di essere sul punto di una grande espansione quando, improvvisamente, tutto il mercato AFH si è semplicemente fermato a causa degli attacchi terroristici. Ci eravamo appena trasferiti in un edificio più spazioso con un aumento dei costi e mi sono detta 'No! Noi non parteciperemo a questa recessione! Questo è il momento di lavorare sodo.' Abbiamo semplicemente continuato a muoverci rapidamente e siamo cresciuti in tempi così difficili.”

L'APC, CHE È STATA FONDATA NEL 1997 con una macchina per la trasformazione di prodotti in carta tissue e con due impiegati, è cresciuta di anno in anno ad un ritmo che si è dimostrato sostanzialmente migliore rispetto ai tassi di crescita del mercato. La Work afferma che questa crescita è stata favorita da una combinazione di numerosi fattori positivi. Una delle caratteristiche più importanti di questa crescita è sicuramente l'ottimismo e l'energia semplicemente trasmessi da Lydia Work.

Ad esempio, nel bel mezzo della nostra movimentata conversazione in cui lei è stata brava a ripercorrere tutti i dettagli di numerosi argomenti e progetti in quella che sembrava essere un'unica frase, non potevo fare a meno di chiedere “Ma riesci mai a dormire?”, “Sì !” è stata la sua risposta istantanea, e lei ha poi continuato la conversazione dettagliata senza perdere un colpo.

DAL NICARAGUA AL MONDO DEL TISSUE. La Work è nativa del Nicaragua ed è venuta negli Stati Uniti negli anni '70 per studiare presso l'Università di Washington a Seattle dove ha conseguito una laurea in ingegneria chimica. Ha poi ricoperto diverse posizioni in aziende cartarie e tessili come la Weyerhaeuser, la Crown Zellerbach e la James River prima di avventurarsi nel mondo dei trasformatori di prodotti di carta tissue indipendenti. Lei stessa ci racconta la storia.

“Ho deciso che era giunta l'ora di fare qualcosa di diverso e ho visitato il Tissue World Nizza nel 1995. Avevo individuato una nicchia nel mercato per vendere ai piccoli distributori indipendenti con l'idea di fornirli con etichette private e prodotti innovativi per il settore del “consumo fuori casa”. Ho parlato con il personale della Fabio Perini S.p.A. per avere qualche suggerimento in merito a quale macchina sarebbe stata la migliore e poi ho iniziato a riunire ogni piccolo distributore indipendente della Costa Occidentale degli Stati Uniti per presentare la mia idea; gli è piaciuta e siamo entrati in affari.”

Un fattore importante per il suo successo, afferma la Work, è una buona pianificazione della produzione con tirature limitate e veloci, cambi di prodotto convenienti, pur mantenendo la qualità in tutti gli aspetti del processo. Un altro aspetto chiave è stato il fatto che l'APC, ai suoi esordi, offriva nel segmento commerciale prodotti in carta tissue di fibra vergine premium che, all'epoca, era abbastanza raro. Dopo il successo iniziale di questi prodotti premium in fibra vergine AFH, l'APC ha introdotto prodotti a marchio privato per i distributori, che hanno ricevuto un buon riscontro dal mercato. La mossa successiva è stata quella di appropriarsi di alcuni formati che si adattano solo in alcuni dispenser, parte della filosofia della Work è quella di dare ai clienti quello che vogliono. “Siamo sinceramente orientati verso il cliente e con il fine di instaurare ottime relazioni con i nostri clienti. Noi non produciamo prodotti e li spingiamo verso i nostri clienti, chiediamo ‘cosa vi piacerebbe’ e loro ci guidano verso le loro esigenze.”

VERDE E SOSTENIBILITÀ NEL 2003. Ed ecco che è arrivata un'ulteriore grande cosa: verde e sostenibilità, circa otto anni fa nel 2003. "La gente mi riteneva pazza perché parlavo di carta verde per il settore del "consumo fuori casa" e anche alcuni dei miei più grandi concorrenti affermavano che le questioni ambientali erano una moda passeggera. Ero così felice di sentirlo perché sapevo che mi avrebbe dato un vantaggio iniziale su di loro. Se guardiamo ai temi più caldi oggi nel settore del tissue, certamente le questioni ambientali sono in cima alla lista."

Mentre l'APC inizialmente si è concentrata sulla costa occidentale degli Stati Uniti, ha lentamente e senza dubbio costruito una rete di servizi a livello nazionale al passo con le crescenti esigenze dei clienti. Oggi ha 75 dipendenti e, come le definisce semplicemente la Work, 'molteplici macchine'. Lei preferisce non essere troppo specifica circa le tonnellate, la produzione o ancora il numero delle macchine operative di APC.

CRESCERE CON UN NUOVO SITO IN VIRGINIA. Nel 2008 l'azienda si trasferì in uno stabilimento tre volte più grande, rispetto a quello esistente, per stare al passo con la crescita della domanda. Un altro grande passo è avvenuto solo pochi mesi fa, nell'ottobre 2011, quando è stato aperto il primo impianto di trasformazione della costa orientale a Richmond, Virginia, assicurando una copertura a livello nazionale. "È interessante vedere la differenza di cultura tra la costa orientale e quella occidentale."

La Work dice di essere estremamente concentrata sulla qualità costante dei prodotti e dei rapporti a lungo termine con i clienti, i distributori e i fornitori degli enormi rotoli di carta grezza. Quasi tutta la produzione APC è AFH sebbene abbia la capacità di produrre una piccola quantità di consumo cartario.

RIDEFINIRE L'IMMAGINE DEI TRASFORMATORI. "C'è una tendenza", afferma la Work, "da parte dei clienti che percepiscono i trasformatori come pensati, per loro natura, a brevissimo termine. Ciò contribuisce a creare un'immagine non coerente della qualità da noi fornita. Questo è qualcosa a cui vogliamo opporci al 100% e su cui lavoriamo in base all'idea che "La qualità di oggi è il nostro lavoro di domani." Nell'ambito della strategia di ascoltare i clienti e fornire una qualità superiore, la Work spiega che lei prosegue la sua produzione e i suoi team di vendita sono strettamente connessi, in modo che entrambe le parti capiscano le esigenze degli altri e siano in grado di soddisfarle.

Per quanto riguarda la qualità della carta delle bobine fornite richiesta da APC, la Work afferma che lei ha rapporti con i fornitori di prodotti carta tissue molto soddisfacenti. "Non cambiamo molto spesso fornitore e, per questo, la qualità che acquistiamo è molto costante."

NUMEROSI TEMI CALDI. Alla domanda sulle questioni più impegnative per gli attuali produttori di carta tissue, la Work afferma che ce ne sono abbastanza. In cima alla lista, dice, c'è il basso costo delle importazioni dalla Cina. Altre aree d'interesse sono la disponibilità di carta con fibra riciclata, la sostenibilità, le altre questioni ambientali e altre considerazioni energetiche.

"La disponibilità della RCF per la carta è un tema estremamente importante", commenta la Work, "poiché siamo semplicemente di fronte ad una maggiore domanda in un momento in cui la fornitura RCF si sta riducendo. Nei prossimi anni vedo un'altra grande tendenza in cui l'attenzione si sposterà dal riutilizzo delle fibre all'energia totale consumata nel ciclo vitale del prodotto. Penso che i governi potrebbero anche essere coinvolti nelle decisioni politiche che possono influenzare l'industria cartaria, visto che sono grandi consumatori di energia. Questo resta ancora da vedere ma penso che non sia improbabile."

Una cosa tuttavia è improbabile, ovvero che l'APC rallenterà la sua notevole crescita. Naturalmente, la crisi del debito incombente e la possibilità di un'altra recessione globale sono certamente nelle menti degli uomini di affari. Tuttavia, dato che Lydia Work ha già fatto capire chiaramente che la sua azienda non partecipa alla recessione, questo non dovrebbe essere nulla di preoccupante per l'APC. In realtà, lei vede già quella che potrebbe essere un'opportunità per una crescita d'oro.

UNA PICCOLA AZIENDA, PROPRIETÀ TUTTA AL FEMMINILE, PICCOLE OPERAZIONI, PRODOTTI PIÙ "VERDI". "In realtà", spiega, "abbiamo una nicchia unica nel mercato anche se non l'abbiamo pubblicizzata molto. Sono in maggioranza gli utenti finali e non i distributori che stanno mettendo in luce che non stiamo producendo solo prodotti "verdi" e sostenibili ma che siamo anche un'azienda statunitense, di piccole dimensioni che è gestita da una donna del Nicaragua. Ci sono molti governi ed enti pubblici e anche molte aziende Fortune 500 che sono alla ricerca di queste caratteristiche nei loro fornitori. Così come ci sviluppiamo in tutta la nazione, continuiamo ad essere fiduciosi nelle nostre prospettive di crescita futura." Più che affidarsi a queste peculiarità, è abbastanza chiaro che la sostenibilità e l'energia prodotta in modo alternativo, in combinazione con prodotti di qualità e la disponibilità di ascoltare i clienti, è la formula che molto probabilmente porterà avanti la storia di successo di APC, oggi saldamente in pista. •