

Il guanto, un prodotto semplice solo in apparenza: parola di SGR



SGR è un'azienda leader nella produzione di guanti monouso e distribuisce i suoi prodotti con il marchio Reflexx. Siamo a colloquio con **Gianni Isetti**, Amministratore Delegato, e **Marco Tonoletti**, Responsabile Vendite.

Sig. Isetti, i guanti monouso sono spesso visti come prodotti semplici, ma dietro di loro c'è molto know-how. Ci può spiegare meglio questo aspetto?

“I guanti sono prodotti di larghissimo consumo e il numero di pezzi venduti nel mondo, in un anno, oltrepassa i 100 miliardi di unità. Solo la nostra azienda produce e commercializza tra i 300 e i 400 milioni di guanti all'anno. Per questo riteniamo che la costanza di produzione sia la parola chiave della filiera: in pratica saper produrre enormi quantità di prodotto a qualità inalterate. Il processo produttivo è infatti molto complesso e va tenuto sotto stretta osservazione. Le faccio un esempio per spiegare l'importanza di questo aspetto. Immagini la produzione dei palloncini: se la quantità di materia prima non fosse quella corretta o il flusso non fosse uniforme ci troveremmo palloncini che perdono aria da tutte le parti...”

Oltre alle tecnologie produttive, quali sono gli altri aspetti rilevanti del vostro settore?

“La conoscenza normativa è un elemento fondamentale. Oggi i guanti sono impiegati in molteplici

usi. Fornire il guanto giusto ad ogni impiego non è affatto semplice, soprattutto se si cerca di risparmiare il più possibile. L'utilizzatore ha sempre la forte tentazione di scegliere il guanto meno costoso, ma spesso tale prodotto non garantisce affatto le prestazioni attese e quindi più che di risparmio si parla di spreco di denaro. Non è raro incontrare clienti che si lamentano di aver usato guanti che si rompevano. In questi casi il cliente ha sofferto il duplice danno di non proteggere le mani (e qui si entra nel complesso aspetto della valutazione dei rischi) e di sprecare denaro. Probabilmente bastava porre maggiore attenzione sul tipo di guanto e sul professionista più adatto a fornirlo”.

Sig. Tonoletti, quali sono i prodotti che il mercato sta richiedendo maggiormente?

“Negli ultimi anni abbiamo notato una riduzione sensibile dei consumi di guanti in lattice a favore del nitrile e del vinile. Questo spostamento della preferenza viene giustificato in molti casi dalla resistenza e dall'uso come Moca (per contatto con alimenti) per i guanti in nitrile, oppure dal prezzo contenuto dei guanti in vinile. Un'altra chiara tendenza del mercato è quella di trattare prodotti privi di polvere per abbassare la contaminazione, evitare dermatiti o semplicemente ridurre i fastidi che la polvere comporta. In ogni caso notiamo un'estrema attenzione alla qualità oltre che al prezzo, che dunque avvalorata la nostra missione di selezione scrupolosa dei prodotti”.

Quali sono le richieste più frequenti dei clienti?

“Il cliente, oltre a richiedere il prezzo corretto, vuole che il prodotto garantisca sempre la stessa qualità. Inoltre sempre di più ci viene chiesto di suggerire il prodotto giusto per ogni mestiere e, diciamo, “per ogni tasca”. L'utilizzatore vuole ovviamente spendere il meno possibile, ma riconosce l'importanza di individuare il prodotto corretto per le proprie esigenze e quindi dimostra che il nostro impegno in tal senso va nella giusta direzione”.

Un'ultima domanda. Vorrei che chiarisse come avete organizzato la vostra rete commerciale sul territorio.

“Disponiamo di una rete vendita formata da agenti che operano su tutto il territorio italiano. Siamo in grado di affiancare prontamente e professionalmente ogni richiesta proveniente da qualsiasi settore con un know-how che, lasciatemi dire, non è proprio da tutti”.

[internet]

