

Il settore cosmetico punta su ricerca e sviluppo

Formulazioni cosmetiche per emulsioni, lozioni e creme in grado di comprendere fino a 60 componenti, richiedono moltissime fasi di lavorazione e svariati test e prove che ne attestino la qualità. L'esperienza di Emanuele Pavanello

Emanuela Caruso

Emanuele Pavanello, amministratore delegato della Siples, società del Gruppo Pavanello con sede a Limena (PD). Nell'altra immagine, ambiente di lavoro www.gruppopavanello.it



«Il terzismo italiano è troppo focalizzato sulle produzioni, mentre è carente di strategie vincenti e di visione globale del mercato». Questo il commento di Emanuele Pavanello sulle condizioni odierne del contoterzismo in Italia. Le produzioni, per quanto importanti siano, non garantiscono continuità di lavoro, perché il rischio che il cliente sposti la produzione su altri terzisti è costante, sia che si parli di clientela "piccola" che di multinazionali. Questi i motivi per cui diventa fondamentale basare il contoterzismo su altri elementi, quali l'ideazione e lo sviluppo del prodotto, la ricerca e l'innovazione; solo così questo settore del mercato italiano potrà continuare a realizzare prodotti di alta qualità. Emanuele Pavanello, amministratore delegato della Siples, azienda impegnata nella produzione e nel confezionamento di prodotti cosmetici per conto terzi ha compreso la situazione e si è organizzato di conseguenza. «Il core business della società si sviluppa nell'ambito della ricerca di formulazioni cosmetiche per emulsioni, lozioni e creme in grado di comprendere fino a 60 componenti, motivo per cui richiedono moltissime fasi di lavorazione e per cui compiamo svariati test e prove che ne attestino la qualità».

Che tipo di strategie ha attuato?

«Ho concentrato il fulcro della mia azione attorno a un fitto programma di investi-



menti, attuati sia per inserire nuove figure professionali all'interno dell'azienda, sia per trovare nuovi clienti in Italia come all'estero. Ho quindi cercato di instaurare rapporti lavorativi proficui con i committenti e con tutti gli specialisti del settore, dai produttori di packaging e confezionamento a quelli di macchine per l'imballaggio. Infine abbiamo investito moltissimo nel reparto ricerca e sviluppo, attualmente fiore all'occhiello dell'azienda».

Quali sono i punti di forza della Siples?

«Sicuramente la tecnologia innovativa che ci distingue dalle altre aziende, siamo infatti tra i pochi capaci di realizzare emulsioni multiple, che richiedono metodi all'avanguardia e specifiche competenze. Inoltre forniamo ai clienti pack innovativi, funzionali, originali e con una grande attenzione alla grafica, che personalizziamo a seconda delle richieste dell'utente. Ciò rende i nostri prodotti facilmente identificabili. Infine garantiamo un servizio "chiavi in mano",



in quanto occupandoci anche della fase di comunicazione, cioè quella relativa alla grafica, ai testi, alle traduzioni, tutti studiati ad hoc a seconda dei mercati di interesse, consegniamo al committente un prodotto finito, cosa che velocizza i già brevi tempi del mercato».

Vi rivolgete anche ai mercati esteri?

«I nostri mercati di riferimento sono in particolare l'Asia, l'Europa Orientale, gli Stati Uniti e l'America Meridionale, da sempre sensibili alla grande qualità dei prodotti "made in Italy". A questi mercati abbiamo proposto una linea professionale e piuttosto articolata di prodotti per i capelli, composta da shampoo, balsami e maschere».

Quali sfide aspettano l'azienda nell'immediato futuro?

«L'obiettivo che più ci interessa è espandere l'attività all'ambito dei presidi medico-chirurgici, in particolare ai medical device come colliri, spray per la gola o nasali e collutori curativi. Inoltre siamo impegnati anche sul fronte dei prodotti green, cioè dei prodotti cosmetici certificati. Per farlo stiamo investendo nelle certificazioni che ci permetteranno di dichiarare in etichetta le emissioni di CO₂, mentre ab-

“I nostri mercati di riferimento sono in particolare l'Asia, l'Europa Orientale, gli Stati Uniti e l'America Meridionale, da sempre sensibili alla grande qualità dei prodotti "made in Italy"”

biamo già ottenuto la certificazione Icea per alcune delle nostre linee. Senza dimenticare poi le attività che la Sipres svolge con il Gruppo Pavanello Sanità di cui fa parte, fondato e presieduto da uno dei medici più stimati nel territorio, il dottor Girolamo Pavanello».

Può descrivere la società in numeri?

«Dal punto di vista del volume di affari, la Sipres ha sviluppato nel 2010 un incremento del 25% rispetto all'anno precedente, dato che aumenterà di certo alla fine del 2011 in quanto il primo semestre di quest'anno ha visto un'ulteriore crescita del 73% rispetto allo stesso semestre dell'anno scorso. I pezzi prodotti, attualmente sono 20 milioni all'anno, una quantità ragguardevole e di quattro volte più grande di quella che l'azienda produceva nel 2001».

