



ITALIANA RIPROGRAFIA, AVANTI TUTTA

Lo sviluppo di IR prosegue su due binari, Italia ed estero, e l'Azienda sta continuando a registrare dinamiche di crescita interessanti, riuscendo a garantire servizi di assistenza e logistica, certificazioni di prodotto, offerta e pricing veramente al top



L'ingresso dell'headquarter di Italiana Riprografia a Bosco di Scandiano, in provincia di Reggio-Emilia, dove vengono gestite le attività amministrative, commerciali, produttive e logistiche.



Matteo Bianchi

IL MERCATO DEI CONSUMABILI

L'innalzamento della concorrenza sia per i prodotti originali che per i prodotti compatibili è uno dei macro-trend che ha caratterizzato il 2017 del mercato dei consumabili. Questo comporta una erosione dei margini e di conseguenza una dura selezione lungo tutta la catena distributiva, sia per i distributori che per i rivenditori. È fondamentale per le aziende della filiera distributiva strutturarsi in modo adeguato e crescere di dimensioni per poter essere protagonisti in un mercato più veloce ed esigente. E sul fronte della Produzione, la necessità di garantire prodotti che rispondano alle proprietà intellettuali e alla qualità totale è sempre più sentita.

In questa intervista **Matteo Bianchi**, Marketing Manager di **Italiana Riprografia**, spiega i punti forti della sua Impresa, anticipa i progetti futuri che usciranno dai confini italiani e spiega come l'attenzione massima riservata alla clientela e la qualità dei prodotti a catalogo sostengano i piani aziendali e rafforzino l'expertise raggiunta in oltre 40 anni di presenza sul mercato.

L'internazionalizzazione rappresenta uno dei maggiori obiettivi di Italiana Riprografia?

Sì, il nostro piano pluriennale di internazionalizzazione prosegue senza sosta e le performance delle nostre consociate estere ci incentivano ad andare avanti. Cresce il business in Spagna e Portogallo, dove abbiamo una logistica indipendente e che presidiamo con due società: DSO Office Supplies, specializzata nel sell out consumabili ai rivenditori, e Office 24, che si occupa di vendere articoli di Cancelleria all'utente finale nella penisola Iberica. Con I.R. Deutschland, inoltre, serviamo con successo il mercato tedesco. Francia, Regno Unito, Est Europa e Africa Settentrionale sono i Paesi in cui stiamo accelerando e in cui siamo sicuri di poter cogliere tante nuove opportunità. E visti i risultati ottenuti fino a oggi, siamo certi di poter raggiungere gli obiettivi di fatturato che ci siamo prefissati.

E a livello di distribuzione come state operando?

Per quanto riguarda il mercato italiano, che vale circa l'80% del nostro business, continuiamo a rivolgerci esclusivamente ai rivenditori di macchine da ufficio e ai Forniturologisti, con cui abbiamo instaurato e manteniamo dei solidi rapporti di lealtà e collaborazione. E per agevolare le procedure commerciali i nostri clienti possono utilizzare da tempo il nostro sito aziendale www.itrip.it che raccoglie oltre il 93% degli ordini. Sempre tramite il portale, lo stesso rivenditore può far tracciare l'ordine, ottenere file e database da caricare in modo automatico nel proprio gestionale e molto altro.



MAGAZZINO DI LIVELLO

Efficienza e rapidità. Sono questi i solidi pilastri della logistica di Italiana Riprografia che ha una gestione ottimale e che è in grado di assicurare consegne dirette alla clientela in sole 24 ore.

Dal moderno e ampio magazzino della sede italiana vengono preparate con la massima precisione le consegne per il parco clienti del nostro Paese e del resto dell'Europa, escluse Spagna e Portogallo dove le consociate di Italiana Riprografia hanno una logistica autonoma.

Che valore aggiunto riuscite a garantire ai vostri clienti?

Il mix di logistica tempestiva, telemarketing, customer care e servizio tecnico è senza dubbio il nostro reale valore aggiunto. A questo si somma la massima vicinanza alla clientela e il rapporto ad personam che riusciamo a instaurare sia attraverso i nostri 10 validi Agenti attivi in tutta Italia sia grazie ai nostri dipendenti addetti al customer service che direttamente dalla sede seguono il Cliente passo dopo passo. Diciamo che Italiana Riprografia, grazie alla sua solida struttura commerciale, riesce a unire un servizio da grande distributore senza però trascurare i rapporti umani. E questo è indubbiamente molto apprezzato. In più, essendo oltre che distributori dei produttori, abbiamo un valido servizio tecnico che è in grado di risolvere tempestivamente qualsiasi problema dalla A alla Z. Nel prossimo futuro per la nostra Società, sorprese positive potrebbero arrivare dalla stampa 3D che stiamo seguendo con la massima attenzione e che ha spiragli interessanti.

Le certificazioni di prodotto innalzano il livello di competitività di I.R.?

Crediamo nelle certificazioni che oggi più che mai sono fondamentali, perché la qualità e l'autenticità del prodotto devono essere ben preservate. Noi controlliamo e verifichiamo costantemente le nostre referenze, sia quelle che distribuiamo sia quelle che produciamo. Da due anni, inoltre, stiamo lavorando con intensità sul REACH, il regolamento europeo adottato per migliorare la protezione dell'uomo e dell'ambiente dai rischi di sostanze chimiche. Il regolamento impone, tra le altre cose, che per determinati prodotti venduti sia fornito al tuo interlocutore commerciale la scheda di sicurezza SDS, che esplicita le sostanze contenute e l'eventuale pericolosità. Il nostro chimico interno sancisce la conformità dei prodotti a questa normativa. Abbiamo inoltre tre importanti certificazioni aziendali: ISO 9001:2008 e la 14001:2004 per la qualità e l'impatto ambientale, e la BS OHSAS 18000:2007 che garantisce la sicurezza dei luoghi di lavoro. Infine, la ISO 14021:2012 comprova l'utilizzo di cartucce esauste nei processi di fabbricazione. □



IN VETRINA A BIG BUYER

Anche quest'anno I.R. è tra i protagonisti di Big Buyer, dove presenta una carrellata completa della sua ampia offerta sia per i consumabili e ricambi originali sia per i prodotti a marchio *Graphic-jet*. "L'Azienda è pronta a incontrare tutti i rivenditori alla ricerca di un partner specializzato, in grado di creare ad hoc programmi personalizzati. La Fiera è una grande occasione per incontrare i clienti faccia a faccia, per discutere con loro e per presentare le nostre iniziative", ha precisato Bianchi. Ma al Salone I.R. porrà l'accento anche sull'hardware, un mercato approcciato da un paio d'anni e che sta dando interessanti risultati.