**OTTOBRE 2014**

**Investire in linee di produzione più veloci ed efficienti per aumentare la competitività**

**Intervistia ad Armindo Marques, direttore tecnico di Poppies Europe Limited**

**Ci descrive la storia della vostra azienda?**

Poppies Europe Limited fu creata nel 1996 per colmare una lacuna nel settore delle tovaglie usa e getta, soprattutto quelle per banchetti in tissue damascato Negli anni, l’azienda ha ampliato il proprio portafoglio prodotti per far fronte alle necessità dell’industria del catering. Nel 2000 abbiamo cominciato a produrre tovaglioli su una linea produttive. Da allora si è continuamente investito nel comparto tovaglioli che conta oggi su 16 linee produttive dedicate.

L’anno scorso, dopo aver ascoltato i suggerimenti dei nostri clienti, abbiamo deciso di introdurre una linea di prodotti per l’igiene per offrire una gamma completa di prodotti usa e getta.

Oggi, Poppies Europe Limited conta su 25 linee produttive che lavorano 24 ore al giorno e sul lavoro di 108 dipendenti motivati nella fabbrica di St. Helens nel Nord Est dell’Inghilterra.

**Qual è il vostro mercato di riferimento?**

Il nostro core business è la produzione e distribuzione di prodotti monouso per la ristorazione (tovaglioli, tovaglie, piatti di carta, posate di plastica, rotoli igienici, ecc.). I tovaglioli sono indubbiamente i nostri prodotti più venduti in termini di volumi.

Operiamo principalmente nel mercato "Away from Home" con una fitta rete di clienti: da piccoli grossisti indipendenti a distributori nazionali, alle società nazionali “blue chip”.

Aumentare la nostra quota di mercato al dettaglio è parte della nostra strategia per il futuro.

**Quali sono le principali tendenze del mercato tissue oggi e come le attuali condizioni di mercato si riflettono sulla vostra strategia di marketing?**

Il mercato britannico del tissue è sempre stato molto competitivo in termini di prezzo, specialmente nel comparto tovaglioli. Ma, ancora più forte del prezzo, è la tendenza a richiedere tempi di consegna sempre più brevi. La disponibilità di merce a stock è la chiave del successo.

La nostra strategia è quella di monitorare costantemente il costo della materia prima e di investire in attrezzature più efficienti per offrire tempi di consegna più rapidi, pur mantenendo un prodotto di alta qualità.

Nel 2012, per rafforzare la nostra posizione sul mercato, abbiamo acquisito uno dei nostri concorrenti, la McNulty Wray LTD, un’azienda britannica esperta di tovaglioli customizzati e stampati. In questo modo abbiamo migliorato i nostri servizi e siamo ora i leader nel Regno Unito nel settore del tovagliolo stampato.

La nostra strategia di marketing è ora focalizzata sullo sviluppo dei nostri tre marchi;

PoppiesTM - prodotti tradizionali semplici

McNulty Wray - tovaglioli stampati

Poppysoft – prodotti per l’igiene



**Come descriverebbe il mercato del tissue nel vostro paese?**

Il mercato del tissue del Regno Unito ha raggiunto la piena maturità in un ambiente molto competitivo e in cui c’è una forte pressione sui prezzi. Tale posizione ci spinge a investire in linee produttive più rapide ed efficienti.

**Che cosa fate per mantenere un vantaggio competitivo nel mercato dei tovaglioli?**

Quando abbiamo iniziato a produrre tovaglioli lavorare il tissue a 400 metri il minuto era andare veloci. Con le ultime TV 503 Line di OMET stiamo avvicinandoci ai 600 metri il minuto e davvero non vedo l’ora che Sergio ci chiami per dire che ci sono nuove TV Line capaci di lavorare a 800 metri il minuto. Progettisti di OMET! La pressione è su di voi ora!

**Cosa vi ha fatto propendere per un investimento in macchine OMET e che giudizio ne date?**

Semplice: OMET è il miglior produttore di macchine per tovaglioli a tutto tondo. L’efficienza è parte del loro DNA. E’ questo che apprezziamo maggiormente.

**Come è la relazione con OMET e quali gli sviluppi attesi?**

Negli anni abbiamo costruito una forte relazione con OMET basata sulla fiducia reciproca. Tutti quelli con cui abbiamo avuto a che fare in OMET si sono dimostrati estremamente professionali e amichevoli. Non posso fare a meno di affermare che Sergio Villa (Area Manager di OMET), che conosco da anni, lavora in quest’industria con vera passione.

Il futuro di OMET e Poppies è splendente dato che siamo alle battute finali di una trattativa per 3 nuove linee di produzione per il 2015!