

“Parola d’ordine ottimizzare”

La Provincia del 14 settembre 2023, inserto “Faber”, due pagine dedicate alla nostra associata Dispotech.

L'azienda

Ricerca continua e innovazione



Il dettaglio

*L'intuizione degli anni Ottanta
«Tornato a studiare chimica»*

“Easy Ice” è il core business di Dispotech, l'azienda di Gordona che basa il suo successo di mercato sull'invenzione del ghiaccio istantaneo monouso. La nascita del prodotto risale a trent'anni fa su intuizione di Massimo Mortarotti, attuale presidente, che fino a metà

anni Ottanta aveva lavorato per un decennio in edilizia affiancando suo suocero. Nel 1986, per l'esigenza di mettersi in proprio, Mortarotti ha aperto a Morbegno un grande deposito di materiale per il settore dentale. Mortarotti ha subito colto l'esigenza di una fonte di freddo

disponibile immediatamente e duratura. «Ho rispolverato i miei libri di chimica - ha spiegato l'imprenditore - riprendendo l'analisi delle reazioni esotermiche ed endotermiche. Ho abbandonato il deposito e mi sono messo a produrre il ghiaccio». M.DEL.

«PAROLA D'ORDINE OTTIMIZZARE»

Emanuele Mortarotti (Dispotech) e il progetto realizzato con Apitech
«Analisi e obiettivi per migliorare la resa e minimizzare gli errori»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Formazione tecnica, ma non solo. In Dispotech, l'azienda valtellinese della famiglia Mortarotti, che con 70 dipendenti è leader nella produzione di ghiaccio istantaneo e altri prodotti monouso, le competenze interne sono sostenute da programmi di formazione continua necessaria al design, alla produzione e alla promozione dei prodotti monouso.

Ma c'è anche molto altro. Ha infatti preso il via un progetto di lean production, centrato quindi su tecniche di ottimizzazione dei ruoli e dei flussi di lavoro all'interno dell'azienda.

Il progetto è iniziato la scorsa primavera ed è realizzato con Apitech, Pmi innovativa e digital innovation hub di Api Lecco e Sondrio, con il coinvolgimento di un ingegnere gestionale dell'università di Brescia.

È solo uno degli aspetti della formazione di Dispotech, l'altro riguarda la formazione per la cura del benessere aziendale, «che è importante alla pari della formazione tecnica», ci dice Emanuele Mortarotti, direttore generale, oltre che responsabile commerciale e marketing di Dispotech, due settori strutturati con personale dedicato.

Con lui in azienda oltre a suo padre Massimo, fondatore dell'azienda a cui si deve l'invenzione del ghiaccio istantaneo, c'è anche sua sorella Monica che segue la produzione.

A che punto è ora il progetto con



Monica ed Emanuele Mortarotti

Apitech?

È stata prima organizzata un'analisi dell'azienda, mentre a breve, in ottobre, presenteremo gli obiettivi che vogliamo ottenere in termini di flussi di lavoro, incluso un organigramma che verrà aggiornato di conseguenza. È un'occasione per portare in azienda le competenze su piccoli “trucchi” su come organizzare anche determinate attività e ottimizzarle nell'esecuzione. La finalità ultima di questo progetto di formazione punta a una miglior resa del lavoro, senza errori e con minor fatica. Possiamo così apprendere le tecniche per evitare che si verifichino perdite di informazioni o errori legati ai passaggi di comunicazione, oppure per evitare che ci si astenga dal compiere determi-

nate azioni a causa di poca chiarezza nei ruoli. Al nostro interno organizziamo diversi livelli di formazione, che riguardano sia alle soft skill e quindi centrati su aspetti relazionali, di responsabilità o sulla gestione di momenti di stress, sia la formazione specifica relativa alla produzione dei nostri dispositivi medici, con un focus che ultimamente è estremamente orientato alla gestione dei sistemi di qualità.

Perché è stata presa la decisione di dare ampio spazio di formazione agli aspetti più legati al rapporto fra i dipendenti?

È vero, diamo grande importanza a questa parte relazionale. In azienda non siamo moltissimi ma, tuttavia, siamo pur sempre in settanta. Quindi è importante

aver cura del benessere interno, nella consapevolezza che l'idea di benessere ha un significato diverso fra le persone. A partire da ciò teniamo molto a far sì che il lavoro in azienda si svolga favorendo la massima armonia fra i diversi caratteri e personalità delle persone che lavorano con noi.

Per quanto riguarda le nuove assunzioni come procedete? Dove cercate i giovani e che profili servono all'azienda?

Ad oggi ci ritroviamo con una bella squadra, piuttosto completa, quindi ora non stiamo particolarmente assumendo anche se siamo sempre a corto di manutentori, che cerchiamo e non troviamo. I nostri profili sono quelli di operatori macchina. In azienda non abbiamo catene di produzione, quindi ogni nostra macchina ha un addetto dedicato, che viene appositamente formato per gestirla. Ma in proposito aggiungo anche che in azienda, proprio grazie al turnover interno, abbiamo diverse persone che sanno utilizzare tutte le macchine. Le figure che da noi nel tempo sono un po' sempre in selezione sono quindi quelle dei manutentori, i più difficili da trovare. In azienda abbiamo una ventina di macchine di produzione e quindi abbiamo un manutentore per turno, visto che lavoriamo dalle ore 6 alle 22, ma può accadere che se due macchine contemporaneamente per un problema momentaneo si fermano un solo manutentore non basta.

Il re del ghiaccio



Anno di Fondazione

1994



Fatturato in euro

nel 2022

17.700.000



«È un'occasione per imparare piccoli “trucchi” utili a tutti»



«Cerchiamo manutentori Ma fatichiamo a trovarli»

Perché a suo avviso è così difficile trovarne altri?

Perché evidentemente il nostro territorio non ne dispone, dal momento che noi li cerchiamo in zona. Nel corso degli anni con la nostra formazione interna abbiamo fatto crescere bravi tecnici, ma trovarli già formati dalle nostre parti è davvero un grosso problema. Gli ultimi colloqui sono stati con persone che arrivano da relativamente lontano, dal Lecchese o da Milano. Nel post Covid c'è stato chi è fuggito dalla città alla ricerca dei nostri territori più tranquilli, ma ciò non ha favorito più di tanto la possibilità di trovare profili adatti a noi. Si continua a fare fatica, ho fatto numerosi colloqui, ma non si è

Prodotti medicali monouso Trent'anni ai vertici della qualità

La storia

Nata nel 1994 l'azienda produce tra l'altro Ghiaccio spray, mascherine, camici e panni in microfibra

Da quasi trent'anni Dispotech è tra i maggiori fornitori di prodotti medicali monouso in Italia e nel mondo e la sua qualità è assicurata da materiali made in Italy progettati e selezionati in funzione della mi-

glior resa lungo l'intero ciclo produttivo, dalla materia prima agli impianti, al prodotto finito. Nella stessa logica le macchine di produzione sono ottimizzate per ottenere la miglior resa sul prodotto finito.

Un altro fattore che dal 1994, anno di fondazione dell'azienda, garantisce l'alta qualità della produzione di Dispotech è la ricerca e sviluppo, con l'intera progettazione dei monouso di Dispotech realizzata interna-

mente su materiali, tecnologie, processi produttivi e su tutti i sistemi di controllo qualità.

“Perfecto” e “Dispo” sono due linee di prodotti medicali presenti nel catalogo di Dispotech. La prima riguarda forniture specifiche per dentisti, come mantelline monouso, micro-applicatori, copri riuniti, contenitori porta-protesi, mentre la seconda è riservata a prodotti medicali per ospedali, case di cura, RSA e altre strutture sanitarie,

per esempio ghiaccio spray, camici, mascherine, panni in microfibra.

Ma non è tutto: nello stesso catalogo ci sono anche diversi altri prodotti per strutture e operatori sportivi, per farmacie, catene della grande distribuzione e grossi distributori. Fuori catalogo ci sono i prodotti medicali private label, quindi personalizzabili su esigenza del cliente.

«Il nostro cavallo di battaglia - si legge in una nota aziendale - è l'essere distinti come fornitori di prodotti medicali monouso altamente igienici, fabbricati con materiali di alta qualità, facili da smaltire, personalizzabili con il proprio logo e nel packaging. Per Dispotech personalizzare un prodotto non significa



La visita del presidente lombardo Attilio Fontana (a sinistra)

solo stampare brand o loghi sui singoli prodotti o sulle confezioni, ma anche offrire la possibilità di modificare, in funzione delle richieste, tipologia e dimensioni delle confezioni, nonché il formato del prodotto stesso. Per l'azienda quindi è fondamentale la sinergia con i propri distributori in Italia e all'estero, considerati veri e propri partner».

Dispotech garantisce l'eccellenza operando sulla base della normativa europea 93/42/CEE sui dispositivi medico chirurgici, «con un'attenzione alla qualità dei materiali e del processo produttivo nella progettazione, produzione e fornitura dei prodotti monouso per i settori medicale, dentale, sportivo e pro-mozionale». M.DEL.

70



Mercati esteri

Dispotech vende in 70 mercati esteri oltre la metà della sua produzione monouso: camici, mascherine, ghiaccio spray, sacchi gelo, mantelline e spazzolini da denti, tappeti decontaminanti e guanti destinati a ospedali, cliniche dentistiche, case di cura, Fisa, settore sport, farmacie e distributori.



Dipendenti
70



Un ghiaccio che vale oro E sempre più ecologico

Il cavallo di battaglia. Dal primo brevetto del 1986 alle ultime miscele «Focalizziamo la ricerca su prodotti performanti, economici e sostenibili»

GORDONA

Negli ultimi cinque anni l'azienda Dispotech ha incrementato gli investimenti, soprattutto quelli legati alla produzione del prodotto principale: il ghiaccio istantaneo.

«Nei giorni scorsi - rivela il direttore generale dell'azienda di Gordona, Emanuele Mortarotti - abbiamo tenuto un Cda nel quale abbiamo valutato nuovi investimenti. Vorremmo riuscire a fare ancora meglio ciò che già stiamo facendo bene, come ci dicono i riscontri di mercato, e per riuscirci siamo convinti di doverti ulteriormente rafforzare nella tecnologia, dobbiamo farlo se vogliamo essere più competitivi».

La pressione dell'Oriente

A premere è la concorrenza dell'Estremo Oriente, che a partire dal post Covid ha fatto sentire come non mai la propria pressione commerciale. Quindi per Dispotech ora la strada da seguire è quella di puntare a una qualità sempre migliore e anche a prezzi competitivi: «Non è facile - aggiunge Mortarotti - ma lo facciamo, soprattutto nel monouso per il quale certamente i nostri clienti guardano molto alla qualità, ma spesso la decisione di acquistare si lega molto al prezzo. E se arriva la Cina sul prezzo si perde in partenza. Ora i prezzi dei noli dalla Cina sono bassissimi, il cambio Euro/Dollaro non è male, tutto questo ci dice che bisogna continuare a combattere».

Il lavoro sulla qualità è incessante.



«Easy ice», il ghiaccio istantaneo monouso della Dispotech

Il ghiaccio istantaneo era stato brevettato nel 1986 da Massimo Mortarotti. Scaduto il brevetto ne è stato fatto un altro nel 2011 con una nuova miscelazione chimica: «Abbiamo un ufficio qualità interno la cui responsabilità è una chimica che monitora il prodotto attuale ma cerca sempre soluzioni nuove - afferma Emanuele Mortarotti - Ci appoggiamo molto anche a laboratori interni. La nostra ricerca punta ad avere un prodotto sempre più performante ma con attenzione al contenimento dei costi».

Sul resto, l'azienda si è attivata su progetti di economia circolare legati all'ecososteni-

bilità: «Essendo gran parte della produzione costituita da articolo monouso destinati spesso al settore sanitario, non c'è riciclo - aggiunge - ma nel nostro futuro guardiamo a una produzione che comunque sia sempre più ecosostenibile. Lo facciamo cercando di essere sostenibili al nostro interno, nei processi produttivi, mentre per quanto riguarda i nostri articoli cerchiamo di operare in modo che quando possibile siano inseriti nella catena della circolarità. Non è sempre semplice, ma possiamo agire a monte utilizzando ad esempio materiali già riciclati, oppure utilizzando carta pura che possa essere

smaltita come riciclabile». Per quanto riguarda il ghiaccio istantaneo, Mortarotti spiega che il suo contenuto è sostanzialmente un concime: «In questo caso la circolarità non è semplice perché è un campo delicato, stiamo facendo dei test per capire come poterlo immettere nel mercato come ammendante. Ci interessa soprattutto per quanto riguarda i nostri rifiuti interni, visto che ne abbiamo una discreta produzione come conseguenza delle nostre tante prove qualità, da cui derivano scarti che possono essere rimessi in circolo. In sostanza noi possiamo intervenire sulla circolarità soprattutto a monte. Il nostro è un settore complesso, ora è entrata in vigore la nuova normativa europea sui dispositivi medici, la Medical Devices Regulation, più rigida ma con un'impostazione di fondo corretta, dal momento che tutela chi lavora bene».

Il rebus degli scarti

L'azienda è coinvolta anche nel processo di riduzione dell'uso della plastica come vogliono le normative comunitarie, un punto che per Dispotech che produce fra l'altro una serie di prodotti fra cui sacchetti gelo, spazzolini da denti, mantelline si è fatto delicato impegnando l'azienda nel convertire la produzione su prodotti naturali. Anche su questo la ricerca è in corso e naturalmente comporta anche i relativi investimenti per sostituire alcuni impianti di produzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

mai giunti a nulla. Normalmente cerchiamo ragazzi che siano periti meccanici o elettrici, visto che questi due sono le competenze più diffuse in azienda. Per quanto riguarda la formazione per gestire i macchinari più avanzati tuttavia abbiamo la formazione dedicata che viene erogata direttamente dai fornitori degli impianti. Ma mentre fino a dieci anni fa costruivamo i macchinari internamente e li semplificavamo, ora con l'evoluzione elettronica è impossibile.

Qual è la competenza fondamentale che cerca negli operatori di macchina?

Sulle nostre macchine è fondamentale la capacità di analisi:

nel momento in cui si riscontra un problema sul prodotto bisogna essere in grado di capire da cosa nasce rispetto al momento produttivo e quindi al macchinario. L'analisi e l'individuazione del problema sono le competenze più difficili, alle quali si arriva certamente con una buona base di formazione ma soprattutto con l'esperienza. Mia sorella Monica è in produzione, è in azienda da trent'anni e ha una grossa esperienza sul prodotto. Per queste ragioni lei è un importante riferimento sulla manutenzione, dove tuttavia abbiamo anche uno specifico responsabile, anche lui in azienda da una vita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La crescita non si ferma «Nuove quote di mercato»

Estero

Le parole di Mortarotti sulle prospettive: «Puntiamo al Nord Europa e al Golfo Arabo»

Oggi Dispotech è un'azienda internazionalizzata che vende metà della propria produzione di prodotti monouso in Italia e un'altra metà all'estero, con un'intensa attività commerciale oggi concentrata

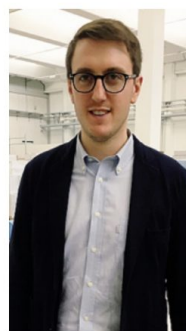
sulla conquista di nuove quote di mercato soprattutto in Medio Oriente, area estremamente ricettiva al monouso di qualità made in Italy.

L'azienda valtelinesse della famiglia Mortarotti in Europa vende ovunque ma soprattutto in Francia, Svizzera, Danimarca e Spagna. Un altro buon mercato è quello del Nord Africa e del Golfo Arabo: «Si tratta senza dubbio di un estero in sviluppo per noi - afferma Emanuele

Mortarotti - dove però c'è da combattere nel commercio soprattutto in quelle aree che, come il Medio Oriente, sono a metà strada fra noi e la Cina. Ma sono anche Paesi che apprezzano molto made in Italy. Sull'Europa siamo radicati da anni, partecipiamo a tante fiere internazionali e con la nostra attività marketing raggiungiamo tutto il mondo». Negli ultimi anni è cresciuta l'attenzione verso il Medio Oriente, con un nuovo investi-

mento per la partecipazione, nel 2021, alla fiera Arab health di Dubai dedicata alle aziende internazionali del medicale, con attenzione ai mercati di area Emea, con oltre 3500 espositori da tutto il mondo. Dispotech ha portato a Dubai la sua linea freddo, brevettata e prodotta in Italia. Il ghiaccio istantaneo, l'Easy Ice, è il fiore all'occhiello della produzione di Dispotech, mostrato in quell'occasione nella sua veste grafica aggiornata, in aggiunta al gel caldo freddo, il Dispo-Gel che unisce nello stesso prodotto la funzione di crioterapia con quella del caldo.

I mercati esteri sono seguiti pressoché interamente dalla sede di Gordona: «All'estero - spiega Mortarotti - abbiamo po-



Emanuele Mortarotti

chi agenti, perlopiù seguiamo direttamente avendo un'unica sede produttiva. Per quanto riguarda i prezzi gli ultimi due anni sono stati difficili, su quasi tutti i prodotti è raddoppiato il costo delle materie prime e di ciò che serve per il ghiaccio istantaneo abbiamo avuto picchi sui salii interni del 300%».

Solo la plastica, aggiunge l'imprenditore, è tornata ai prezzi pre-aumenti. La Cina condiziona molto l'andamento dei mercati generali. Il mercato della cellulosa, che arriva soprattutto dal Sud America, spinge per alzare i prezzi, e l'Europa non riesce ad assorbirli. «Invece la Cina - aggiunge Mortarotti - ha una produzione talmente alta da riuscire a farcela».