

Intraprendenza e visione: nascita e diffusione del tovagliolo di carta in Italia

Entrepreneurship and vision: the birth and diffusion of paper napkins in Italy

UNA CHIACCHIERATA CON GILBERTO CORTI FONDATORE DI OKAY, AZIENDA ITALIANA ATTIVA NELLA PRODUZIONE DI TOVAGLIOLI CON SEDE A TALAMONA IN VALTELLINA E PIONIERE DEL MERCATO TISSUE.

di OMET Staff Editoriale

A CHAT WITH GILBERTO CORTI, FOUNDER OF OKAY, AN ITALIAN COMPANY ACTIVE IN THE PRODUCTION OF NAPKINS BASED IN TALAMONA, VALTELLINA, ITALY AND PIONEER IN THE TISSUE MARKET.

by OMET Editorial Staff

Gilberto Corti ci accoglie con giovialità nella sala riunioni dello stabilimento principale della OKAY a Talamona, paese all'inizio della Valtellina, poco dopo l'abitato di Morbegno. Alla domanda se vuole raccontarci qualcosa della sua storia di imprenditore nel mondo del tovagliolo, sorride, si appoggia allo schienale della poltrona e si abbandona con piacere ai ricordi.

Siamo nel 1963. Antefatto. Gilberto Corti ha un sogno e una grande forza che lo spinge a lasciare il lavoro da dipendente per inseguire il sogno di diventare imprenditore. È normale rivolgersi in un primo tempo al mercato più conosciuto, quello della meccanica, con la volontà, però, di non ripetere schemi noti. Entrare nel mondo della meccanica tradizionale, infatti, non è sufficientemente interessante per un imprenditore curioso come Corti e nemmeno lungimirante, data la storica concentrazione di aziende meccaniche nell'area valtellinese. Meccanica sì, ma con un approccio innovativo. Nel 1963 Corti fonda con un socio la Metval che si occupa di metallizzazione,

Gilberto Corti welcomes us with joviality in the meeting room of the main plant of OKAY in Talamona, a village at the entrance of Valtellina valley, shortly after the town of Morbegno. When asked if he wants to tell something of its history as an entrepreneur in the napkins market, he smiles, leans back in his chair and starts with pleasure to remember.

We are in 1963. Prequel. Gilberto Corti has a dream and a great force that drives him to leave his job as an employee to pursue his wish of becoming an entrepreneur. In the first instance, he addresses to the market he most known, the mechanics, but he doesn't want to repeat well-known patterns. In fact, entering the world of traditional mechanics is not sufficiently

attractive to an entrepreneur curious and far-sighted like Corti, given the historical concentration of engineering companies in Valtellina. Choose mechanics is still possible but with an innovative approach. In 1963 he and a partner create Metval, a company which deals with metallizing,





un procedimento conosciuto all'estero ma poco esplorato in Italia. La metallizzazione serve a indurire, ricostruire e proteggere i materiali rivestendoli "a freddo" ed è strategica in alcuni settori come l'automobilistico, che diventa ben presto il canale di vendita preferenziale dell'azienda di Corti.

La OMET di Bartesaghi, da poco fondata, ha bisogno del prodotto di Metval per i primi sistemi di movimentazione e così i due imprenditori entrano in fortunata collisione. OMET, Officine Meccaniche E Tranceria, è una fucina di idee e sta avviando business in più direzioni: i cuscinetti a sfere (ora seguiti da OMET Systems in Motion con sede a Valmadrera), le etichette e il tissue (oggi OMET Srl, Divisione Macchine, con sede a Lecco città).

Soprattutto il tissue solletica la mente illuminata di Gilberto Corti che comprende le potenzialità del mercato e, in collaborazione con Bartesaghi, decide di intraprendere una pionieristica attività di produzione di tovaglioli usa e getta, un mercato ancora acerbo in Italia, soprattutto a livello consumer.

La OKAY, nuova azienda che affianca la Metval, avvia in produzione la prima macchina OMET già nel 1968. La macchina è tutt'altro che semplice, dato che gestisce già quattro formati (tra cui il 30x30 cm, più economico, e il 40x40 cm, di più alta qualità) ma è ancora limitata nelle prestazioni; è piccola e poco produttiva. Con la seconda macchina fornita da Lecco si può parlare di un prodotto già evoluto e che garantisce performance superiori.

Al tempo, non solo il mercato del tovagliolo usa e getta in Italia non è ancora definibile entro confini certi, ma si soffre anche per la mancanza di materia prima. Gli unici a produrre bobine di carta tissue in Italia sono la Cartiera di Cairate (VA) e la Bamar di Momo, in

technique of "cold" metal coating on the surface of non-metallic objects to harden, rebuild and protect. Metallizing is ideal in some sectors such as automotive, which soon becomes the preferred sales channel of Metval.

The recently founded OMET of Angelo Bartesaghi needs to metallize a few components of its bearing systems, and so the two entrepreneurs come into collision. OMET, Officine Meccaniche e Tranceria is a volcano of ideas and is launching business in several directions: special ball bearings (now followed by OMET Systems in Motion, based in Valmadrera, close to Lecco), labels and tissue (today OMET Srl, Machines Division, based in Lecco city).

Especially the tissue tickles the enlightened mind of Gilberto Corti who prefigures the potential of the market and, in collaboration with Bartesaghi, decides as a pioneer to start the production of disposable napkins, whose market is still immature in Italy, especially at consumer level.

Metval owner founds a new company, OKAY, that turns on the first machine by OMET already in 1968. The machine is far from being a simple device, as it already operates four formats (including 30x30, the cheapest, and 40x40 cm, the highest quality), but is still limited in performance: the machine is small and not very productive. The following machine provided by the Lecco factory is a far more advanced product offering a much higher performance. At that time, not only the market of disposable napkins in Italy is yet to be defined but it also suffers from the lack of raw material. The only ones to produce rolls of tissue in Italy are the Cartiera di Cairate (VA) and Bamar, located in Momo, in the Province of Novara, but their prices are high, and the run lengths managed by



Provincia di Novara ma i costi sono elevati e le tirature offerte da OKAY considerate troppo basse e poco interessanti (diversamente dalle quote di produzione di carta igienica che già allora contava su volumi importanti). Il materiale all'estero è invece molto diffuso e meno costoso e la OKAY decide di importare direttamente dalla Francia.

Uno dei problemi tecnici fondamentali delle prime macchine è l'attrezzamento del cambio formato. Già a partire dalla terza macchina ordinata nel 1970 alla OMET, si chiede una diminuzione dei tempi di cambio lavoro (non una novità di oggi, dunque!), e ci si limita, tra l'altro, a gestire due soli formati dei quattro disponibili. OKAY collabora fin da subito con clienti piccoli, medi e grandi, tra cui le prime catene della Grande Distribuzione. La OKAY inizia negli anni '70 a esportare all'estero, dapprima in Canton Ticino, Svizzera e poi nel Nord Europa per arrivare negli anni '80 a una quota di esportazione sul totale vendite del 30%. La OKAY oggi gestisce un parco di 22 macchine di cui 20 OMET (e due nuove OMET in arrivo) e ha una produzione vasta di tovaglioli, tovaglie in coordinato, buste portaposate con tovagliolo in una miriade di formati e fantasie. Ogni linea di produzione si completa di una linea di packaging da cui esce il prodotto già imballato pronto per la spedizione al cliente. Un grande magazzino raccoglie i prodotti finiti e garantisce consegne just-in-time. La OKAY produce prodotti con il proprio marchio (OKAY e OKAY PIÙ) e detiene alcuni brevetti per prodotti speciali. Oggi come nel 1963 le sfide non sono cambiate: mantenere un livello corretto di magazzino, sia dei prodotti finiti che delle materie prime, affinare la stampa per soddisfare le richieste più complesse, soprattutto nella stampa dei coordinati tavola, e ovviare a problematiche di cartiera quando i fornitori sono diversi, ridurre gli scarti e i tempi di avviamento delle macchine con una gestione oculata dell'area di lavoro e introducendo macchine via via più evolute dal punto di vista del controllo e dell'automatizzazione dei processi.



OKAY are considered by far too small and consequently unattractive (unlike the production of toilet paper, which even then was already counting on large volumes). The material is much more widespread abroad and low-cost and OKAY decide to start importing directly from France.

One of the key technical problems of the first machines is the setup of the format change. As early as the third machine, ordered to OMET in 1970, a reduction in changeover times (nothing new today, then!) is required. It helps to introduce the management of only two of the four formats available.

OKAY works immediately with small, medium and large customers, including the first large-scale retail chains. OKAY begins to export abroad in the 70s, first to Canton Ticino, Switzerland, and then to Northern Europe to arrive in the '80s to an export share over total sales of 30%.

OKAY now operates a fleet of 22 machines, of which 20 by OMET (plus two new OMET machines coming) and produces a wide variety of napkins, tablecloths, table sets, envelopes for cutlery with napkin in a myriad of sizes and patterns. Each production line is completed by a packaging line where napkins exit already packaged ready for shipment to the customer. A large warehouse collects the finished products and provides just-in-time deliveries. OKAY also manufactures products under its own brands (OKAY and OKAY PIÙ) and holds a number of patents for special products.

Today and 1963 share the same challenges: maintain a proper level of stock, both of finished products and raw materials, refine printing to meet the most demanding needs, especially in the production of table sets, and solve problems when paper suppliers are different, reduce waste and time of startup of the machines through a careful management of the work area and the introduction of gradually more advanced machines from the point of view of the control and automation of processes.

La OKAY è perfettamente al passo con i tempi, avendo ottenuto la certificazione FSC (Forest Stewardship Council, organizzazione internazionale senza scopo di lucro) che certifica la provenienza del materiale utilizzato per la produzione dei tovaglioli da foreste coltivate. La certificazione FSC è l'unica esistente nel tissue ed è sinonimo di qualità. Per contribuire ulteriormente alla salvaguardia dell'ambiente OKAY utilizza soltanto energia pulita: tutta l'energia che muove le macchine produttive della OKAY, infatti, è prodotta da centrali idroelettriche. La collaborazione con OMET perdura nel tempo, sempre all'insegna della massima collaborazione. A definirne il percorso hanno giocato un ruolo di primaria importanza la vicinanza strategica di OMET a Talamona, sia come garanzia di un'assistenza puntuale sia per la maggiore facilità di sperimentazione che ha permesso ad entrambe le aziende di crescere con mutuo profitto. Ci pare di leggere tra le righe, un'affinità elettiva fra le due proprietà che ha permesso di consolidare un rapporto che ha superato il mezzo secolo. ●

OKAY is always up to date, having obtained the FSC (Forest Stewardship Council, an international non-profit organization) that certifies the origin of the material used for the production of napkins from cultivated forests. FSC certification is the only important certification in the tissue sector and is synonymous with quality.

To further contribute to environmental protection OKAY uses only clean energy: all the energy that moves the machinery of OKAY is, in fact, produced by hydroelectric power plants. The collaboration of OKAY with OMET endures through time also favored by the strategic proximity of OMET to Talamona. This vicinity is a guarantee of timely assistance and access to experimentation and has allowed both companies to grow with mutual profit. We seem to read between the lines an elective affinity between the two companies that made it possible to build a relationship that has passed the half-century. ●



RELATED

● RELATED 1

Breve storia del tovagliolo in Italia

Il primo tovagliolo di carta appare in Italia alla fine degli anni '60: la misura è 30x30 ed è all'inizio di consistenza molto rigida. Sul mercato sono già presenti anche tovaglioli nella misura 30x30 in tissue a due veli e la misura 40x40, tovagliolo utilizzato nei ristoranti. All'inizio, essendo la ricerca sui materiali limitata, si fa a gara per produrlo il più morbido possibile inserendo goffrature profonde. Dall'estero giunge il formato 33x33 che, nel tempo, finisce per assurgere a "principe" dei tovaglioli. La gamma disponibile si amplia con il tovagliolo a 3 veli, il 4 veli, il double-face a due colori. Accanto ai tovaglioli in carta e tissue, viene creato il tovagliolo in tessuto non tessuto il cui prezzo, però, ne limita ancora oggi la diffusione. Il mercato del tovagliolo in Italia ha ancora margini di crescita proprio perché si è imposto nel tempo sulle tavole nei locali pubblici e in famiglia ma non ha ancora sostituito completamente il tovagliolo in stoffa. I tovaglioli esistono quadrati o rettangolari e con extra pieghe, per una migliore presa. Il tovagliolo più richiesto rimane quello bianco, quadrato, a uno o due veli in pacco famiglia o in grandi confezioni per i ristoranti. Tra i tovaglioli più strani che Gilberto Corti ha visto ci sono i tovaglioli fustellati con le posate inserite direttamente al loro interno, mentre fanno bella mostra di sé nello spaccio di Talamona i tovaglioli stampati finemente con soggetti stagionali, quelli per il decoupage e i tovaglioli dai colori sgargianti per le feste o quelli neri, usati nei locali notturni e nei party funebri. Tra tutti i prodotti diretti sia al mercato business sia consumer, il tovagliolo è forse l'oggetto che è rimasto più fedele alle origini, tranne per i materiali con cui è prodotto che hanno subito un'evoluzione tecnologica importante nel tempo (si pensi, per esempio, ai prodotti eco-sostenibili). Se la ricerca della massima qualità dovesse spingersi oltre i limiti imposti dal mercato, il tovagliolo ha ancora margine per diventare uno strumento specializzato o, addirittura, un oggetto di culto.

RELATED

● RELATED 1

Brief history of the market of napkins in Italy

The first paper napkin appeared in Italy in the late '60s: the size is 30x30 centimeters and it is obviously not very soft in the beginning. On the market there are already napkins in size 30x30 in two-ply tissue and 40x40, especially used in restaurants. Being the research on materials limited, companies competed in producing the softest napkin possible by inserting deep embossing. From abroad, the 33x33 format enters the Italian market and over time eventually rise to "prince" of napkins. The available range is extended introducing the 3-ply napkin, 4-ply napkin, the double-face napkin in two colors. In addition to paper napkins and tissue, the non-woven napkin is created but its diffusion is still prevented by its high price. The market of napkins in Italy still has room for growth. Widely used in public places and accepted for domestic use, paper napkins have not yet completely replaced the use of fabric napkins. Napkins are square or rectangular, eventually with extra folds to be more easily grabbed. The most popular napkin is white, square, with one or two veils, packed in family packs or large packaging for restaurants. Among the most strange napkins seen by Gilberto Corti are the die-cut napkins with cutlery inserted directly into them. In the OKAY shop in Talamona there are finely printed napkins with seasonal subjects for decoupage, colorful napkins for parties and black napkins, used in nightclubs or at funeral parties. Of all the products direct to both the business and consumer market, the napkin is perhaps the object that has most remained faithful to its origins, except for the materials with which it is produced, which have changed and progressed in time (think, for example, to eco-friendly products). If the research for the highest quality should go beyond the limits imposed by the market, the napkin has the possibility to become a specialized tool, or even an object of worship.

