

PRESENTED BY	Cmi Industries SpA
Intervista a Ing. Andrea Caffarra Manager e Ingegnere Meccanico	**Colorificio ICORIP**

Successo nell'automazione industriale applicata al settore dei colorifici

L'adozione di macchine CMI in linea ha trasformato il processo di ICORIP, eliminando i colli di bottiglia e aumentando l'efficienza di "svariate decine di punti percentuali"

L'incontro ha avuto luogo presso il sito produttivo di ICORIP a Oleggio, con l'obiettivo di analizzare l'evoluzione dell'azienda cliente, l'integrazione delle tecnologie CMI nei loro processi produttivi e il livello di soddisfazione rispetto ai servizi offerti.

CMI Industries S.p.A. si conferma come partner tecnologico per il confezionamento, mentre ICORIP rappresenta una realtà storica nel settore delle vernici che ha saputo evolversi da una dimensione artigianale a un modello distributivo strutturato.

Ingegnere, potrebbe raccontarci brevemente la storia e l'attività principale di ICORIP?

L'azienda è nata nel 1982 per iniziativa di mio suocero, che decise di intraprendere la carriera imprenditoriale dopo il congedo dall'Aeronautica Militare. Il nome ICORIP è l'acronimo di "Idropitture, Colori, Rivestimenti e Plastici".



Serviamo sia il settore dell'edilizia che quello dell'industria, producendo dalle idropitture murali ai rivestimenti plastici, fino agli smalti per carpenteria e pavimentazioni industriali. Non operiamo nel settore automotive. Attualmente produciamo su una superficie di circa 4.000 metri quadrati.

Dal 1982 passione, impegno e dedizione al servizio del colore

Com'è cambiato il vostro modello di business e il vostro rapporto con il mercato nel corso degli anni?

Inizialmente la produzione era rivolta al piccolo artigiano e alla piccola impresa. Dal 2003 abbiamo operato una scelta radicale: servire esclusivamente i distributori sul territorio nazionale. Abbiamo eliminato il banco vendita diretto in azienda e creato "Color Box", che funge da nostro distributore e "braccio armato" sul territorio. Se un privato o un imbianchino ci contatta direttamente, lo dirottiamo verso i nostri distributori. Oltre al prodotto, forniamo ai distributori il "Color Box System", un sistema tintometrico con cartella colori dedicata e assistenza tecnica specializzata.

Qual è la vostra attuale strategia logistica e come gestite i mercati esteri?

Abbiamo deciso di non esternalizzare la logistica; gestiamo tutto internamente per mantenere un feedback diretto con i distributori e garantire la qualità del servizio, che spesso si perde con le logistiche esterne concentrate sul B2C. Per quanto riguarda l'estero, esportiamo principalmente prodotti decorativi "ricchi" -ovvero a maggior contenuto estetico-, poiché il trasporto di vernici è oneroso e incide pesantemente sul costo di prodotti “poveri”. Avevamo una collaborazione importante in Ucraina, che purtroppo si è interrotta a causa del conflitto.

Precisione Tecnologica: La tecnologia a misuratori massici garantisce un'accuratezza di pesata superiore rispetto ai sistemi volumetrici, con scarti minimi in fase di avvio.

Entrando nel merito della produzione, come si inseriscono le macchine CMI nel vostro processo?

In produzione abbiamo due reparti: uno dedicato ai prodotti all'acqua (idropitture, quarzi, rivestimenti per cappotti) e uno che storicamente chiamiamo "solventi", ma che oggi produce in prevalenza smalti a base acqua, dato che la sensibilità ecologica e le prestazioni di questi prodotti hanno superato quelle dei solventi. Le macchine CMI sono impiegate nella fase finale di confezionamento. Abbiamo due linee con misuratori massici: la prima acquistata nel 2014 e la seconda, una "gemella", nel 2017. Le utilizziamo per formati che vanno da 500 ml fino a 5 litri, con il formato da 750 ml come "cavallo di battaglia".

Quali sono i vantaggi tangibili che avete riscontrato con l'integrazione di queste tecnologie in linea?

Prima il processo era frammentato: producevamo il batch, lo parcheggiavamo e lo confezionavamo/etichettavamo in tempi diversi, spesso dovendo riscaldare il prodotto. Grazie alle CMI, abbiamo messo tutto in linea: prelievo dalla vasca, filtraggio, confezionamento, etichettatura e fardellatura. Questo ci ha permesso di guadagnare alcune decine di punti percentuali in termini di efficienza produttiva. La precisione dei misuratori massici è eccellente: dopo appena due o tre latte di prova per la taratura, la pesata rimane costante e perfetta.

Sostenibilità e Risparmio: Il sistema Ultra Cleaning ha dimostrato un valore reale non solo nel risparmio di tempo, ma anche nella riduzione dell'impatto ambientale grazie al minor uso di solventi di lavaggio.





Avete riscontrato benefici anche nelle operazioni di manutenzione e cambio formato?

Assolutamente sì. Il sistema "Ultra Cleaning" funziona benissimo. Abbiamo ridotto drasticamente i tempi di lavaggio e il consumo di solvente per la pulizia (anche qui parliamo di un risparmio di svariate decine di punti percentuali). I gruppi di filtraggio sui carrellini quasi "si lavano da soli" tramite aria compressa. La velocità nel cambio formato ci permette di ottimizzare la produzione anche lavorando su un unico turno.

Cosa ha spinto ICORIP a scegliere CMI rispetto ad altri concorrenti e quanto conta la vicinanza geografica?

Non è stata una scelta dettata dal prezzo, poiché CMI non era la proposta più economica sul mercato. Ho scelto CMI per la validità tecnica della proposta (misuratori massici e sistema Ultra Cleaning) e per la vicinanza. Essere a soli 2 km di distanza è un fattore importante: se ho bisogno di un pezzo di ricambio o di una fotocellula, posso averlo in pochi minuti senza fermi macchina prolungati. La squadra e il "manufatto" sono ciò che conta davvero in un'azienda.

"**Parlando di aree di miglioramento, c'è qualcosa che CMI potrebbe ottimizzare nel suo servizio?**

Il punto dolente, in passato, è stato il *service*. Quando una linea si ferma, la burocrazia deve essere ridotta al minimo. Mi aspetto velocità di risposta e meno formalità: dover inviare decine di foto e moduli per un intervento urgente fa perdere tempo e pazienza. Inoltre, il service dovrebbe essere proattivo nell'indirizzare il cliente verso l'acquisto di componenti critici. Ad esempio, dopo un problema con un touch panel durante un periodo di scarsità di componentistica, ho deciso di acquistarne due di scorta. Un pannello rotto ferma la produzione tanto quanto un guasto meccanico, ma è più difficile da reperire e programmare in emergenza.



L'ingegnere Andrea Caffarra si dichiara soddisfatto della scelta e propenso a considerare CMI per futuri progetti impiantistici, sottolineando che, oltre alla qualità della macchina, la velocità nella risoluzione dei problemi è ciò che garantisce la continuità del business.

