

PRESENTED BY	Cmi Industries SpA
Intervista a Dott. Corrado Bellotti Direttore Tecnico	**Gandola**

CRESCITA ESPONENZIALE E ADATTABILITÀ TECNOLOGICA: L'EVOLUZIONE DI GANDOLA NEL SEGNO DI CMI INDUSTRIES

Oltre la Meccanica, la Partnership Operativa

Nel panorama dell'industria alimentare italiana, il passaggio da una dimensione artigianale a una scala multinazionale non è mai un percorso lineare, ma il risultato di una tensione costante tra visione commerciale e capacità produttiva.

L'incontro tra **CMI Industries S.p.A.** e **Gandola** rappresenta un paradigma di questo equilibrio. Non si tratta di una semplice fornitura di macchinari, ma di una **case history** dinamica dove la tecnologia deve piegarsi a variabili esterne imprevedibili: fluttuazioni delle materie prime, tolleranze dei materiali di packaging e necessità di un'estrema flessibilità di formato.

All'intervista, moderata da **Giuseppe Testa** (Marketing Consultant CMI) con il supporto di Barbara e Kana, ha partecipato il **Dott. Corrado Bellotti**, Direttore tecnico di Gandola e memoria storica di un'azienda che ha saputo trasformare il legame con il territorio, e la sua specializzazione nella **nocciola** in un asset competitivo globale.



L'analisi che segue unisce i dati di crescita industriale alla realtà del "campo", delineando la traiettoria di un leader nelle **creme spalmabili**.

Il Salto di Scala: Da 4 a 43 Milioni di Euro (2003-2025), la crescita percentuale è 975%

La crescita di Gandola non è solo un successo volumetrico, ma un'operazione di posizionamento strategico nel mercato del valore. Sotto la guida del Dott. Bellotti, l'azienda ha vissuto una trasformazione radicale che ha ridefinito il concetto di scalabilità.

Dott. Bellotti, la parabola di Gandola negli ultimi vent'anni è impressionante. Quali sono i numeri e i driver di questa evoluzione?

"Sono in questo settore dal 1995, ma la vera svolta è iniziata nel 2003. Siamo passati da un fatturato di **4 milioni di euro** a una proiezione di **43 milioni per il 2025**, raddoppiando le linee produttive (da 2 a 4). Oggi il **90% della nostra produzione** riguarda le creme spalmabili: nocciola, fondente, bianca, pistacchio, con una forte spinta verso il **bio**, il **vegano** e il **senza latte**. Non siamo solo produttori, ma partner strategici per la GDO: gestiamo marchi come **Eurospin, Conad, Coop, Lidl**, e prestiamo la nostra capacità produttiva per prodotti industriali di alta gamma.

Abbiamo registrato un incremento del **15% in valore**, un dato che testimonia la nostra capacità di gestire prodotti complessi, pur mantenendo una forte presenza nel Centro-Sud Italia con il marchio **Gandola**.

In questo contesto, quanto pesano le variabili esterne come le materie prime e le dinamiche di mercato globali?

"Il mercato è in allerta. La **nocciola** è passata da 8 a 13 euro al chilogrammo; i grandi player in Turchia e America tengono il mercato in stallo. Lato consumatore, notiamo una dicotomia: gli USA spingono sui formati massivi, mentre in Europa il successo è decretato dalla qualità e dai formati specializzati, come i vasetti da **180g** per il pistacchio. La nostra sfida è restare competitivi nonostante questi rincari, offrendo un prodotto che mantenga uno standard qualitativo elevatissimo sia per le linee bio che per quelle economiche."



L'Architettura Tecnica: Efficienza in Layout sempre più compatti

L'integrazione tecnologica in Gandola deve rispondere a un vincolo fisico preciso: l'ottimizzazione di uno stabilimento con un **layout ristretto**. Qui, la versatilità delle linee CMI diventa il fattore abilitante per gestire una complessità di formati che spazia dai vasi tondi da 200g agli ovali, fino ai contenitori in polipropilene.

Come si strutturano le attuali linee CMI e quali sono le specifiche tecniche che garantiscono la vostra continuità produttiva?

"Attualmente operiamo con **tre linee CMI** comprate nel 2014 e poi 2017. Il processo è una sequenza di precisione: iniziamo con una stella di capovolgimento per il **soffiaggio** e la pulizia dei vasi in vetro, seguita da un sistema di **dosaggio a sei teste**. La fase critica è la tappatura. Utilizziamo tappi in polipropilene e polietilene con un sistema di sigillatura a colla, dove il cartoncino protettivo viene incollato direttamente sul bordo del vaso durante l'avvitamento. È un processo a fase singola che richiede una sincronia perfetta."

Il cambio formato è spesso il collo di bottiglia della produzione. Come gestite il tempo necessario per il settaggio?

"È una **'necessità virtù'**. In uno stabilimento dove gli spazi sono contingentati, non possiamo permetterci 15 linee dedicate. Dobbiamo essere poliedrici. Su una singola linea produciamo tre tipi di vasi diversi, inclusi bicchieri e ovali. Sebbene due ore di fermo abbiano un impatto, la robustezza meccanica delle macchine CMI ci permette di recuperare efficienza una volta che la linea è a regime. L'ultima linea installata, dedicata ai formati da 200g, è stata pensata proprio per ridurre questi tempi morti e massimizzare l'output."

Il "So What?" Layer: Dalla Rigidità Meccanica all'Intelligenza Adattiva

Il vero nodo critico emerso dal dialogo non riguarda la velocità nominale, ma la gestione dell'errore. La variabilità dei materiali di fornitura in particolare il vetro, mette a nudo i limiti della meccanica tradizionale.

Dott. Bellotti, lei ha sollevato un punto fondamentale sulle tolleranze dei materiali. Qual è la realtà quotidiana che affrontate in linea?

"Questo è il cuore del problema. Riceviamo lotti di vetro da fornitori in **Bulgaria o Germania** che presentano tolleranze di **+/- 2mm** sullo stesso bancale. Una meccanica rigida non può gestire questa discrepanza: se il vaso è leggermente più grande o più piccolo, la stella di tappatura non lo centra perfettamente, causando scarti o fermi. Al momento, siamo arrivati a fare **modifiche interne alle stelle** in autonomia per cercare di 'ammortizzare' queste variazioni, perché la soluzione standard non era sufficientemente flessibile. È qui che il fornitore può fare il salto di qualità."

Questa è una sfida che CMI sta raccogliendo attraverso il software e l'IA. Qual è la risposta tecnologica a questo feedback?

"La visione di Giuseppe Testa e di CMI è chiara: non possiamo più essere 'vittime' della meccanica. La risposta è il passaggio dalla meccanica pura all'**Intelligenza Artificiale**. Stiamo progettando macchine capaci di 'comprendere' il contenitore che ricevono, raccogliendo dati in tempo reale per adattare i parametri di tappatura e riempimento alle tolleranze del lotto. L'obiettivo è creare un **'cuscinetto tecnologico'** che compensi le inefficienze della catena di fornitura esterna."

Oltre alla tecnica, c'è il tema del Service e dei costi. Qual è la sua valutazione onesta?

"Il supporto tecnico deve essere immediato. Quando un regolatore o un software si blocca, non posso aspettare giorni: un fermo sulla linea primaria è un danno enorme. L'attività del **Service CMI** è in continuo miglioramento; avete compreso che il Service è una attività che non deve mai essere critica per una azienda come noi.

Contestualmente c'è il tema dei ricambi: il posizionamento di prezzo di certi componenti originali è spesso percepito come troppo elevato, ma abbiamo un continuo dialogo con la proprietà di CMI che sta consentendo di mantenere assolutamente solida e duratura la nostra partnership.

Visione Futura: Il vetro e il Valore del Campo

Guardando ai prossimi 3-4 anni, Gandola vede nel **vetro** il materiale d'elezione per i prodotti premium, un materiale nobile ma difficile da gestire, che richiederà macchine sempre più "tolleranti".

Quale consiglio darebbe ai progettisti di CMI per le macchine di prossima generazione?

"Il mio consiglio è semplice: **'uscite dall'azienda'**. Passate del tempo sui nostri impianti, 'sporcatevi le mani' con i problemi reali della produzione. È in campo che si capisce che un millimetro di differenza può fare la fortuna o la rovina di un turno di lavoro. La tecnologia non deve essere autoreferenziale; deve servire la realtà di chi produce 2 milioni di vasi al mese. Se un cliente chiede un formato da **1 kg** o un vasetto da **180g**, la macchina deve rispondere con la stessa affidabilità."

Conclusione: Un'Innovazione Costruita sul Confronto

L'intervista al Dott. Bellotti conferma che la leadership industriale non si acquisisce solo con l'acquisto di hardware, ma attraverso la capacità di instaurare un dialogo critico e onesto con i propri partner tecnologici. La fiducia tra Gandola e CMI è solida, ma è una fiducia che richiede evoluzione costante.

