

TECNOLOGIA E KNOW-HOW PER migliorare la filiera produttiva

Con i nuovi impianti coil coating e attrezzature all'avanguardia, Pracal apre nuovi scenari nel settore delle tapparelle. Flessibilità e collaborazione a supporto di produttori e consumatori

» Carmela Cammisà; immagini cortesia Pracal



La famiglia Pinto, da sinistra Francesco, Antonella e Raffaele

Per il successo di un'azienda una delle cose più importanti è saper leggere correttamente il mercato. L'ha capito la famiglia Pinto, che con i suoi 35 anni nel settore delle tapparelle ha dimostrato di avere maturato esperienza, competenza, e professionalità. Dall'estrusione del PVC, degli anni Ottanta, si è passati alla profilatura a freddo di alluminio e acciaio, fino a porre oggi le basi per un nuovo e ambizioso progetto. È una bella mattinata qui a Polla, in provincia di Salerno, dove ha sede Pracal srl quando **Raffaele**, che rappresenta la seconda generazione della famiglia Pinto, affiancato dalla moglie **Antonella Graziano**, ci illustra con orgoglio e passione il nuovo impianto di verniciatura "coil coating" che apre le porte a nuovi scenari e mercati alla società campana. Sì, perché a quanto pare, come sottolinea **Raffaele Pinto**, nella filiera di produzione delle tapparelle c'è ancora qualcosa da migliorare, soprattutto in Italia, dove approvigionarsi del laminato in coil verniciato diventa complicato in particolar modo per i piccoli produttori, che richiedono stoccaggi minori e investimenti ad hoc. È esattamente questo l'anello debole che Pracal intende rinforzare, con flessibilità, tecnologia, know-how e piena collaborazione.

Viviamo un momento di forte crisi, ci parli di questo nuovo investimento ...

«La crisi dell'edilizia ha coinvolto anche la produzione di laminati in alluminio, e tra il 2010 e il 2011 abbiamo immaginato nuovi scena-

ri, partendo dalle debolezze del mercato. Reperire i coil in alluminio in piccole quantità era diventato sempre più difficile, allora abbiamo pensato ad un nostro impianto di verniciatura. Volevamo andare a monte di un passaggio che ci sembrava complesso e poco flessibile, introducendo dal 2014 questo innovativo impianto di coil coating per laminati in alluminio di basso spessore (da 0,2 mm a 0,4 mm), perché il mercato cambia e i nuovi investimenti ci permettono di stare al passo.»

In che modo esattamente viene ridisegnato il mercato?

«Oggi bisogna essere intelligenti e non lavorare sulla concorrenza, ma sfruttare il mercato. Stiamo lavorando in quella nicchia scoperta che era una spina nel fianco per le grandi aziende, ma che diventa un'opportunità per noi e per i piccoli medi produttori di profilati. In Europa siamo la quarta azienda che profila e possiede un impianto di coil coating, in Italia la prima. Grazie a questo passaggio, siamo riusciti a essere degli ottimi partner per chi vuole cominciare la produzione di avvolgibili, possiamo dare un ottimo know-how sulla lavorazione delle tapparelle, e fornire i coils in alluminio, insieme a tutta una gamma di profili che loro non andrebbero a produrre, perché ogni impianto ha una tipologia di profilo ad hoc. Chi vuole

PRACAL: flessibilità come risorsa

Fondata nel 1986 dalla determinazione e dal coraggio imprenditoriale di **Francesco Pinto**, PRACAL è specializzata nella realizzazione di profili in alluminio e acciaio, coibentati ed estrusi di alta qualità, per l'industria degli avvolgibili e tapparelle. Investe costantemente nell'innovazione dei propri mezzi, delle proprie aree produttive e nella formazione del personale. Produzione e know-how tutto all'interno degli stabilimenti di Polla, nel territorio d'origine, in provincia di Salerno. Con 70 dipendenti specializzati nei diversi settori, mira a coinvolgere un crescente numero di partner nella filiera produttiva, e a diventare un punto di riferimento per piccole e medie imprese, grazie al nuovo impianto di verniciatura "coil coating", impianto di verniciatura per laminati in alluminio fino a 1300 mm con spessore da 0,2 mm a 0,4 mm. Fortemente consolidata nel mercato del centro-sud Italia e forte espansione all'estero, guarda con legittima ambizione alle possibilità di ampliare il suo mercato a livello globale attraverso mirate strategie di investimenti ed offerta.



iniziare in questo settore o fa degli investimenti altissimi o si affida a un'azienda come noi.»

Quindi flessibilità e personalizzazione alla base di questo importante investimento...

«Esatto, le grosse aziende produttrici di laminati chiedono un quantitativo minimo di 4mila chili per ogni colore, ovviamente considerando una mazzetta colori completa parliamo di investimenti importanti. Noi invece, siamo in grado di fornire quantitativi ben più bassi, adattandoci alle esigenze di ogni cliente e garantendo tetti minimi per ogni colore, con coils o prodotti già profilati. Verniciamo sul fabbisogno del cliente, le tinte nazionali sono tutte stoccate; abbiamo una mazzetta di oltre 40 colori, che spaziano dalla tinta unita al finto legno, dai colori particolari a quelli Raffaello.»

A quanto pare la collaborazione è un elemento chiave del vostro business, com'è organizzata la rete commerciale?

«Crediamo nella scala gerarchica del lavoro, rispettiamo tutti e sappiamo che un prodotto vincente è frutto del lavoro di una squadra vincente. Ognuno ha il proprio compito e il proprio lavoro. La tapparella non è solo un insieme di profilo, ma un mondo, un siste-



Coils verniciati



Linee di profilatura



Fase di lavorazione

ma, una piramide, siamo tutti in collaborazione, dal produttore al tagliatore, dal rivenditore serramentista o showroom all'utente finale. Lavoriamo con una rete di agenti che copre tutto il territorio nazionale e non solo. Ad oggi abbiamo circa 500 clienti, 400 nel centro sud Italia e 100 in giro per il mondo. Cerchiamo costantemente nuove collaborazioni, per offrire un servizio di qualità all'utente finale. In azienda siamo in 70, tutte figure specializzate, abbiamo una squadra di commerciali solo interni, e prossimamente metteremo a disposizione dell'utente finale un numero verde che darà un'assistenza h24»

Che percentuale di fatturato fate nei diversi canali?

«Solo nella nostra regione siamo sul 30% di fatturato. Nel resto dell'Italia invece, si registra un giro di vendite di circa il 40%, mentre all'estero contabilizziamo il 30% di ricavi, con la sfida di aumentare l'export in futuro.»

All'estero quali sono i vostri mercati di riferimento?

«Attualmente vendiamo in Europa, Stati Uniti, Medio Oriente, Australia, ma stiamo puntando soprattutto al Nord Africa. In Tunisia, Algeria, Egitto, e Marocco cerchiamo di dare tutta l'esperienza e la competenza che ci caratterizza. Gli Stati che si affacciano sul Me-

diterraneo sono Paesi importanti, in crescita esponenziale e la nostra politica di investimento mira a questo mercato in espansione. Puntiamo a fornire un servizio davvero completo dalla produzione all'assemblaggio fino al magazzino.»

Quanti pezzi produce all'anno, quali sono i vostri numeri?

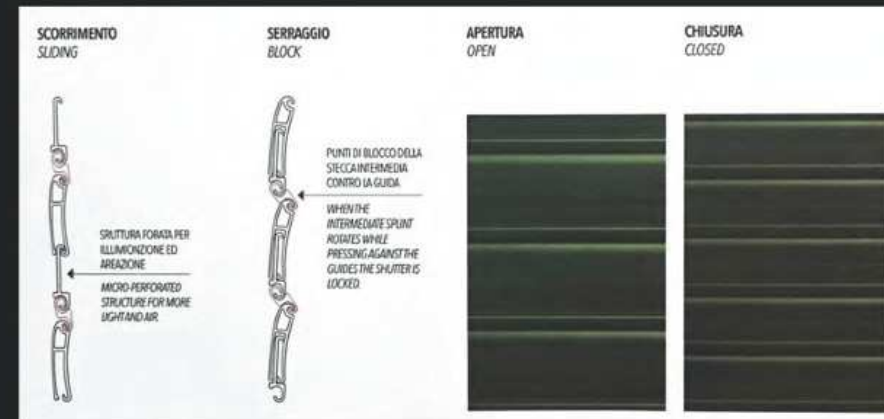
«Approssimativamente siamo sui quindici milioni di metri lineari per quanto riguarda gli impianti di profilatura e sui trentamila pezzi nel reparto assemblaggio avvolgibili. Per la verniciatura invece siamo circa sulle 2000/2500 tonnellate di coils al di fuori di tutti i profilati in acciaio e tutti i profilati in estruso vari. Inoltre, distribuiamo accessoristica fondamentale per il prodotto finito soprattutto al centro sud, lavoriamo in collaborazione con un'azienda nazionale che fornisce motoriduttori, consumiamo circa cinquantamila motori con minimo reso e anche lì ovviamente forniamo assistenza tecnica.»

La rapidità nelle consegne rappresenta spesso un elemento chiave, come gestite la logistica?

«È vero, infatti la consegna rappresenta uno dei nostri punti di forza. Siamo molto celeri, settimanalmente copriamo tutto il territorio nazionale da Nord a Sud, isole comprese, mentre all'estero lavoriamo su commessa. Siamo organizzatissimi con la logistica, rispetto

Sistema LUPIN: tapparelle antieffrazione Classe 4

Lupin è l'innovativo sistema avvolgibile pensato per garantire affidabilità e protezione della casa. È una vera e propria tapparella di sicurezza ed è il solo sistema ad avere superato le prove all'azione manuale di effrazione UNI EN 1630 previste per ottenere la Classe 4, ovvero ad avere dimostrato di poter resistere ai tentativi di intrusione dall'esterno simulati con diverse tecniche e strumenti utilizzati da scassinatori esperti. Capacità certificata che permette di proteggere l'abitazione senza dover installare inferri. Il sistema Lupin consente la circolazione dell'aria e la diffusione della luce naturale grazie a una superficie microfiltrata garantendo più visibilità all'esterno senza compromettere la privacy. Il montaggio non prevede alcun lavoro in muratura.



Avvolgibile parzialmente o totalmente chiuso. Per impedire il sollevamento, la stecca intermedia ruota premendo contro le guide bloccando così l'avvolgibile



Area magazzino



Fase di controllo qualità profilati

ai nostri competitor. Riceviamo gli ordini fino all'orario di chiusura e il cliente può ricevere la merce anche il giorno successivo. E per i reclami, niente attese, riusciamo a dare la soluzione in 24 ore, indipendentemente dalla zona. Inoltre rispetto ad altre aziende che lavorano i coils dai 60 ai 90 giorni, noi ci riusciamo in un massimale di 40»

Per quanto riguarda l'imballaggio siete all'avanguardia anche su questo...

«Crediamo nella tecnologia soprattutto degli impianti, siamo la prima azienda in Italia che fornisce l'imballaggio dei profili "No Touch". Nessun operaio tocca gli elementi finiti, garantendo un processo industriale con bracci meccanici, sistemi automatizzati e nastri trasportatori. Un imballaggio composto di pluriball e film termoretraibile mette al sicuro il prodotto in consegna.»

L'innovazione coinvolge con crescente dinamicità il settore delle tapparelle, che novità prevede la vostra offerta?

«Sappiamo che il mercato dei sistemi oscuranti è sempre più esigente, pertanto con i nostri prodotti forniamo soluzioni di ogni tipo. Ad esempio tra le ultime novità abbiamo "Lupin", un sistema avvolgibile in alluminio estruso certificato in classe 4 all'azione manuale di effrazione secondo la UNI EN 1630; anche nella sua variante di serranda

di sicurezza in alluminio e acciaio coibentato; "Leykos", un sistema avvolgibile con l'asola più larga che garantisce luminosità ed aerazione all'interno dell'abitazione ed ancora "Obliqua" un nuovo sistema orientabile. A marzo 2018 all'R+T di Stoccarda porteremo questi e altri prodotti, illustrando naturalmente il nostro progetto di crescita.»

Una gamma di prodotti completa che con i nuovi investimenti punta a svilupparsi ulteriormente. Cosa preparate per il futuro?

«Questo investimento di coil coating per noi è stato un passo importante, ma non ci fermiamo. Abbiamo in programma un secondo impianto per la fine del 2018 e gli inizi del 2019. Saremo, infatti, la terza o quarta realtà in Europa ad avere un impianto con larghezza di 1500 mm. Verniciare coils di questa misura ci aiuterà a entrare in altri settori come quello della lattoneria, controsoffittatura, arredamento navale, e dell'automotive, variando da uno spessore di 0,2 mm fino a 1,5 mm, così da affiancarci a realtà come Marcegaglia, Ilva, Novelis o Elval. Per il futuro puntiamo sicuramente a far crescere le collaborazioni con i nostri partners. Partecipiamo a fiere di settore, organizziamo meeting ed eventi, teniamo a comunicare che siamo un'azienda che investe, sempre attenta ai bisogni di tutti.»

© RIPRODUZIONE RISERVATA