



1.

Avere un unico partner di riferimento può risolvere molti problemi, innanzitutto di tempi e incomprensioni. Ma rivolgersi al partner giusto può fare la differenza in termini di qualità e competitività del prodotto.

Per fornire al cliente un tale valore aggiunto, forte dell'esperienza maturata in cinquanta anni di attività e della dinamicità imprenditoriale dei due giovani titolari, Caminada ha messo a punto un servizio di fornitura di prodotti a 360°. Dal co-design alla progettazione e costruzione degli stampi allo stampaggio fino all'assemblaggio, alla finitura e all'imballaggio, l'azienda partecipa alla realizzazione del prodotto fin dalle fasi iniziali di progettazione al fine di ottimizzarne i risultati e gestire ogni fase del ciclo di sviluppo in modo da rendere il prodotto economicamente più competitivo sul mercato finale.

"La nostra specializzazione nello stampaggio a iniezione di materie plastiche ci ha insegnato che non tutto è permesso - spiega Aldo Caminada, responsabile produzione dell'azienda - Collaborando fin dalla nascita del progetto possiamo suggerire non solo la soluzione migliore per produrre un articolo e ottenere le prestazioni e le proprietà desiderate, ma anche gli accorgimenti più validi per rendere il ciclo più produttivo, conve-

1. Dosatore di liquidi detergenti sviluppato per il settore elettrodomestici.
2. Il serbatoio realizzato tramite soffiaggio.

1. Liquid detergent dispenser developed for the household appliances industry.
2. Tank made out by blow-moulding technology.

*If you have a partner of reference you can solve lots of problems, especially in terms of time and misunderstandings. But, contacting the right partner, can make all the difference when it comes to product quality and competitiveness. To be able to give the customer such added value, backed by experience gained in over fifty years in the business and the enterprising dynamicity of the two young owners,*



2.

A challenge based on success

## La sfida del successo

Dal co-design al prodotto finito per rendere il made in Italy più competitivo.

*From co-designing to the finished product, to make 'Made in Italy' more competitive.*



3.

niente e, quindi, avere un maggiore ritorno economico da parte del mercato.

Nel corso degli anni abbiamo stanziato una serie di investimenti e creato una rete di partnership in modo da poter fornire al cliente un prodotto interamente finito, completo di tutti i componenti, assemblato in ogni sua parte e confezionato per il grossista e/o il consumatore finale. A garanzia della qualità del risultato tutte le lavorazioni vengono svolte in Italia: la realizzazione e la finitura dei componenti stampati a iniezione vengono eseguite al nostro interno, per tutto il resto Caminada si

3. Un dettaglio del sistema di dosaggio.

4. Particolare di uno stampo.

3. A detail of the dosing system.

4. Detail of a mould.

*Caminada has created an all-round service based on supplying products. From co-designing to designing and making the moulds, going even as far as the actual assembling, finishing and packaging, the company is involved in creating the product from the initial design phases aimed at optimising the results and handling every stage of the development cycle so as to make the product financially more competitive on its destination market. "Our specialisation in injection moulding polymers has taught us that not everything is possible - explained Aldo Caminada, the company's Production Manager - By collaborating from the very outset of the project we can suggest not only the best solution for manufacturing an article and achieving the necessary properties and performance levels, but also the most appropriate modifications that are needed to make the cycle more productive and advantageous, resulting in a greater financial return from the market.*

*Over the years we have made a number of investments and set up a network of partners so*



4.



fa carico di cercare i fornitori specializzati nelle specifiche fasi di produzione, nei diversi trattamenti da effettuare, in tutta la componentistica interna e negli eventuali accessori da aggiungere, per poi assemblare il tutto nei propri reparti e imballarlo nel packaging scelto dal cliente per la spedizione e la vendita del prodotto”.

**Dalla A alla Z**

“Un esempio di prodotto finito, recentemente fornito ad un cliente estero del settore elettrodomestici, riguarda un dosatore di liquidi detergenti. - prosegue Caminada - Sviluppato su precise linee guida del cliente e ottimizzato per la sua effettiva realizzabilità, l'articolo è concepito e costruito per essere realizzato completamente in materia plastica: risulta così più leggero rispetto ad eventuali soluzioni in metallo e quindi più funzionale al dosaggio di acqua e detergente premiscelati. Tre parti dell'oggetto sono state da noi stampate a iniezione e poi assemblate ad altri due pezzi ottenuti tramite la tecnologia del soffiaggio. A tale proposito ci siamo rivolti ad un'azienda italiana specializzata nella costruzione di stampi per soffiaggio e nella produzione di articoli tecnici con questa tecnologia, e oggi possiamo dire di aver raggiunto l'obiettivo prefissato. Una volta assemblati tutti i pezzi e completati con le necessarie guarnizioni, abbiamo

5. Articolo sportivo ottenuto per co-stampaggio di materiali plastici ed elastomerici.

5. Sport item achieved co-moulding polymers and elastomers.

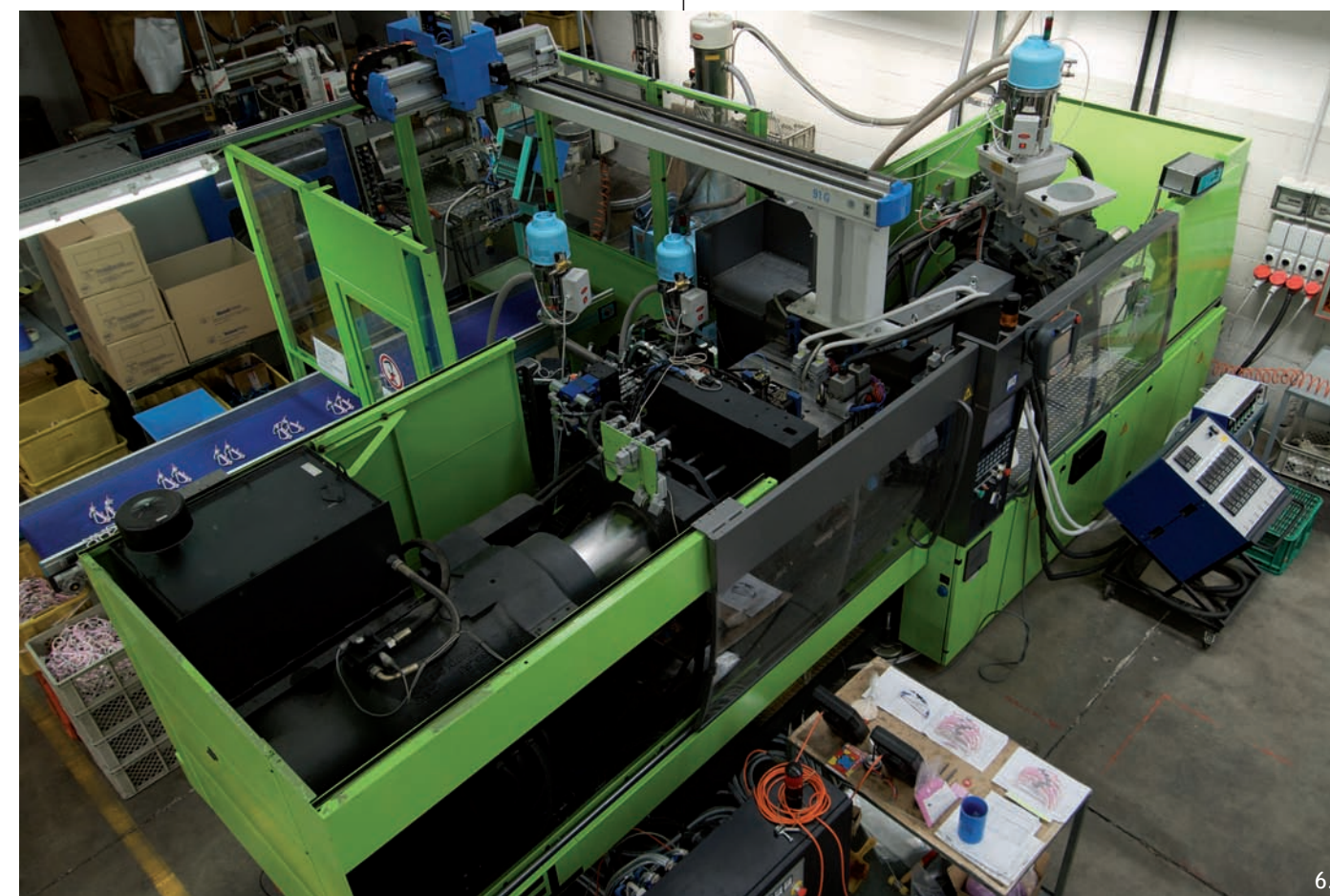


5.

*as to be able to supply the customer with a finished product, complete with all the components, which is fully assembled and packed for both the wholesaler and the end consumer. To ensure the quality of the result all the work is done in Italy: the job of manufacturing and finishing off injection-moulded components is done in-house. For the rest, Caminada is always on the look-out for suppliers that specialise not only in the specific production phases, but also in the various treatments that are required, as well as all the internal components and any possible accessories that need adding, before assembling everything in its own departments and packing it in the packaging chosen by the customer for both dispatching and selling the product”.*

**From A to Z**

*“One example of a finished product, that was recently supplied to a foreign customer operative within the household appliances industry, was a liquid detergent dispenser. - Mr. Caminada went on - Developed in line with precise guidelines from the customer and optimised to make production feasible, the product was conceived and designed to be made entirely out of plastic: in this way it proved to be lighter than other metal solutions and, therefore, more functional for dispensing pre-mixed detergent and water. We injection moulded three parts that make up the object which were then assembled with two other parts made using blow-moulding technology. To this end, we contacted an Italian company that specialises in both making moulds using blow technology and manufacturing technical objects using this technology, and today we can safely say that we reached the goal we set ourselves. Having assembled all the parts and added the necessary seals, we packed the product so that it was ready to be put into the customer's end packaging. Despite the customer's demanding requirements in terms of quality and rapid time-to-market, which always accompany the launch of a new product, we came up with a result that fully met all expectations. Another example of a complete supply, however, was earmarked for the sports equipment industry. For some time now, we have been manufacturing complete flippers and we pack them in primary packaging earmarked for the end customer and, then, in secondary packaging which includes three pairs, earmarked for the wholesaler. In the past, flippers used to be made out of just one material, for reasons of design, technique and customer*



6.

confezionato il prodotto, pronto per essere inserito nel packaging finale del cliente. Nonostante le esigenti richieste del cliente in termini di qualità e rapidità di consegna che sempre accompagna il lancio di un nuovo prodotto abbiamo fornito un risultato che ha pienamente soddisfatto le aspettative. Un altro esempio di fornitura completa è invece dedicata al settore degli articoli sportivi. Da diverso tempo, ormai, produciamo pinne complete e le imballiamo in una prima confezione destinata al cliente finale e, poi, in un successivo imballo secondario che ne racchiude tre paia, destinato al grossista. Se un tempo le pinne erano un prodotto monomateriale, per esigenze di design, tecniche e di impatto nei confronti del consumatore già da parecchi anni si sono evolute in sistemi ottenuti per co-stampaggio di materiali plastici ed elastomerici. Di conseguenza, la loro produzione richiede la lavorazione di polimeri particolari, spesso ad elevata fluidità, che comportano il costante monitoraggio della produzione in termini qualitativi determinando delle scelte tecniche vincolanti a monte: particolare attenzione alle chiusure stampo, precisione della pressa e formazione di personale specializzato. Una tendenza comune a numerosi settori riguarda la crescente personalizzazione dei prodotti. Per quanto riguarda gli articoli tecnici da noi trattati, la colorazione, general-

6. Isola di lavoro multi-materiale.  
7. Articolo tecnico finito per il settore elettrico-elettronico.

6. Multi-material working center.  
7. Final technical part for electric-electronic industry.

*impact, but many years ago they were developed into systems based on co-moulding polymers and elastomers. As a result, the job of making them involved machining particular polymers, often with a high level of fluidity, something that entailed constantly monitoring production in terms of quality which meant a number of binding technical decisions had to be made upstream: particular attention had to be paid to the mould closures, the level of pressure and specialised staff training. One growing trend that is popular within numerous industries is product customisation. As far as the engineering objects that we*



7.





8.

8. Controllo dimensionale con CMM.

8. CMM dimensional control.

mente, viene eseguita in massa, ma il prodotto viene comunque completato da elementi decorativi o di marcatura. Fatta eccezione per trattamenti di verniciatura e finitura particolari per cui ci avvaliamo di collaboratori esterni, abbiamo integrato nelle linee di produzione robotizzate macchine per l'impressione a caldo dei pezzi, che ci permettono di automatizzare il processo di decorazione, contenendo così i costi complessivi del prodotto finito. Nel caso dell'articolo dosatore di liquidi abbiamo ingegnerizzato, in collaborazione con il fornitore della macchina, una serie di modifiche che ci hanno permesso di eseguire la finitura di hot-printing in modo automatico anche con stampi a più cavità impiegati per questa produzione. Un ulteriore investimento che ha però contribuito in modo significativo ad ottenere un risultato ad elevato valore aggiunto in tempi record".

*deal with are concerned, the colouring is usually done en mass, but the product is finished off with decorative elements or markings. With the exception of paint-spraying treatments and particular finishes which we entrust to external collaborators, we integrated a number of robotic machines into the production lines that are used for hot-printing parts. This enables us to automate the decorating process, so keeping the overall costs of the finished product down. In the case of the liquid dispenser we made, in collaboration with the company that supplied the machine, a number of modifications which enabled us to apply the hot-printing stamping finish automatically, even with the multi-cavity moulds that are used for this kind of production. This was just another investment that really helped us to achieve results with a high added in record time".*

#### **A vocation for complexity**

*"The household appliances industry is just one of the many sectors that we are involved in; this is flanked by electro-mechanics, automobiles, sports equipment, healthcare, etc. Our Teknocam Division, however, deals with engineering components for the textile industry, such as perforated and non-perforated tubes for winding the yarns, unwinding caps and cops for draw-twisting synthetic and artificial fibres. Many of our customers are based abroad: more than 50% are foreigners and the rest are Italian companies which manufacture for export purposes. In fact, unlike most companies in our country, these companies still have the power to invest in design and innovation. Our aim is to support these new ideas put forward by the customer and transform them, using our know-how, into top quality, highly technical finished products that are financially competitive. This is all thanks to on-going research into the automation of every production process, despite them being manufactured and assembled in Italy, by being involved from the initial engineering phases to the development of the product so as to be able to keep costs down as much as possible. To this end, our aim is to put our 'genius' at the service of the success of the customer. Our vocation is for products that are "not easy". - concluded Aldo Caminada - Only objects with added value can sway the customer and enable them to tackle the market competitively year-after-year.*

#### **La vocazione per la complessità**

"Il settore degli elettrodomestici è solo uno dei diversi comparti cui ci rivolgiamo; ad esso si affiancano l'elettromeccanico, l'automotive, quello degli articoli sportivi, il medicale, ecc. La nostra Divisione Teknocam si occupa invece di componenti tecnici per il settore tessile, quali i tubetti forati e non forati per l'avvolgimento dei filati, cappelline di defilamento e cops per fibre continue sintetiche e artificiali .

I nostri clienti sono fundamentalmente esteri: per oltre il 50% sono stranieri e per il rimanente 50% si tratta di aziende italiane che producono per l'esportazione. A differenza della maggior parte delle società del nostro Paese, infatti, queste aziende hanno ancora la forza di investire nel design, nell'innovazione. Da parte nostra intendiamo supportare queste nuove idee del cliente e trasformarle con il nostro know-how in prodotti finiti di elevata qualità e valenza tecnica, economicamente competitivi grazie alla continua ricerca sull'automatizzazione di ogni processo produttivo nonostante siano interamente fabbricati e assemblati in Italia, a patto di partecipare fin dalle prime fasi di ingegnerizzazione allo sviluppo del prodotto per contenere il più possibile i costi. In tal senso intendiamo mettere il nostro 'ingegno' al servizio del successo del cliente. La nostra vocazione è per i prodotti "non facili". - conclude Aldo Caminada - Solo gli articoli con un contenuto a valore aggiunto permettono di fidelizzare il cliente e di affrontare anno dopo anno in modo competitivo il mercato.

A fronte dei riscontri ottenuti, credo che questo sia il modo di lavorare e investire più corretto. Nonostante il periodo di difficoltà che l'economia mondiale da alcuni anni, ormai, sta attraversando, Caminada è riuscita a ottenere positivi risultati di crescita: in questi primi nove mesi del 2012 abbiamo registrato un incremento di fatturato del 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e già nel 2011 avevamo raggiunto una crescita rilevante rispetto al 2010".

Una prospettiva di ulteriore sviluppo per un'azienda che investe in soluzioni produttive per fornire un servizio completo a superiore valore aggiunto divenendo così partner del successo del cliente.

*Given the results that we have achieved, I believe that this is the best way of working and investing. Despite the difficult period that the world's economy has been going through for some years now, Caminada has managed to achieve a number of positive results in terms of growth: in the first nine months of 2012 turnover was up by 20% on the same period last year and in 2011 we were already well up on 2010". A prospect for further expansion for a company that invests in manufacturing solutions so as to be able to provide a complete service with greater added value and play a part in the success of the customer.*

#### **L'AZIENDA IN CIFRE:**

La sede di Caminada occupa un'area di 17.000 mq di cui più di 10.000 coperti suddivisi in 3 blocchi nei quali si articolano i 2 reparti di stampaggio, l'officina stampi, il magazzino stampi, i reparti di assemblaggio, la tranceria, i magazzini materia prima, semilavorati e prodotti finiti, gli uffici amministrativi, commerciali e laboratori controllo qualità seguendo rigorosamente il flusso produttivo: da materia prima a prodotto finito. Provista di un parco macchine composto da 50 presse da 70 a 850 tonnellate di ultima generazione, che trasforma circa 200.000 kg di materia plastica al mese, Caminada si avvale di una cinquantina di dipendenti che lavorano su tre turni. "Per garantire risposte immediate ai clienti e permettere loro di rispondere a propria volta con tempestività alle richieste del mercato, abbiamo dedicato 4000 m<sup>2</sup> a spazi magazzino. - afferma Aldo Caminada - Con i clienti più importanti abbiamo concordato degli stock di 'sicurezza', tarati secondo logica CAN-BAN e rinnovati sulla base dei budget annuali disponibili, con spedizioni anche giornaliere al cliente tramite una rete di corrieri internazionali che ci permette di soddisfare le esigenze dei moderni mercati".

#### **THE COMPANY IN FIGURES:**

*Caminada's headquarters are spread out over an area measuring 17,000 sqm, 10,000 of which are under cover divided up into 3 blocks which are home to the 2 moulding sections, the mould workshop, the mould warehouse, the assembly departments, the shearing section, the raw materials, semifinished products and finished products warehouse, the administrative and sales offices and the quality control laboratories which closely follow the flow of production: from the raw material to the finished product. Equipped with a range of machinery consisting of 50 latest generation presses of between 70 and 850 tons which convert around 200,000 kg of plastic per month, Caminada employs about fifty people who cover three shifts. "To ensure the customer an immediate response and, in turn, enable them to respond promptly to market demand, we set aside 4,000 m<sup>2</sup> as warehouse space. - said Aldo Caminada - With our most important customers we have agreed 'safety' stock levels, set in accordance with CAN-BAN logic and updated on the basis of the yearly available budgets, with deliveries also on a daily basis thanks to a network of international couriers which enables us to meet the needs of today's modern markets".*



**Caminada**

CAMINADA s.a.s. - Via A.Volta, 48/50  
Cusago (MI) - Tel. +39 0290390710  
Fax +39 0290390720 - <http://www.caminada.eu>  
e-mail: [info@caminada.eu](mailto:info@caminada.eu)