

Dal momento del suo concepimento, **In Shop Factory** sta suscitando grande attenzione e curiosità: scopriamo le sorprendenti **potenzialità** di un sistema che rivoluziona la stessa filosofia produttiva.

ALESSANDRA NOTARGIACOMO

IN SHOP FACTORY:

una nuova concezione del colorificio

In Shop Factory, e cioè 'la fabbrica nel negozio' messa a punto da Franchi&Kim inizia a svelare a pieno il suo enorme potenziale, che non passa certo inosservato! L'innovativo sistema di produzione, gestione e controllo permette a tutti i rivenditori di autoprodursi una vasta gamma di vernici all'acqua in qualsiasi quantità, nel bianco o in ogni altra tinta. Senza più bisogno di basi, i dodici semilavorati e i coloranti messi a punto e prodotti da Franchi&Kim, dosati a seconda di ciò che si vuole realizzare, permettono di fabbricare qualunque prodotto in maniera istantanea a partire dalla latta vuota, evitando onerosi e ingombranti stock di basi a magazzino e permettendo al rivenditore di poter soddisfare ogni richiesta in ogni momento. Considerato da molti una vera e propria rivoluzione per il rivenditore ed indicato più volte come il futuro della distribuzione che tratta il professionale, **ISF** consente di gestire le vendite in modo semplice, affidabile, veloce ed economico dall'inserimento dell'ordine alla consegna al cliente finale. La flessibilità dell'autoproduzione, l'automaticità della gestione del magazzino e l'innovativa filosofia del mondo **ISF** orientata al recupero di risorse di tempo, spazio e denaro da dedicare alla vendita -vero core-business per il rivenditore- hanno già conquistato gli

attori protagonisti del settore. Colore & Hobby ne indaga le motivazioni a partire da cinque diverse esperienze quelle di **Gino Povellato** di **ColorCasa**, **Pietro Maia** di **Colormeter**, **Domenico Chiariello** titolare dello **Studio del Colore**, con **Matteo Fassina** del **Colorificio CLC** e con **Pawel Wata** di **Unipeint**.

Cosa vi ha avvicinati ad In Shop Factory messo a punto da Franchi&Kim?

"Da sempre **ColorCasa** è particolarmente forte su esterni e sistemi di isolamento a cappotto, **In Shop Factory** rappresenta l'opportunità di potenziare la nostra attività per quanto riguarda il colore" afferma **Gino Povellato** e continua spiegando il proprio incontro con **ISF**: "Ho scoperto **In Shop Factory** in occasione della fiera di Milano: è stata una 'folgorazione', ho immediatamente intuito le potenzialità del sistema e della vera e propria rivoluzione che l'introduzione di questa nuova filosofia produttiva avrebbe comportato". **Pietro Maia** di **Colormeter**, invece, pensa **ISF** come la possibilità di razionalizzare la propria attività e di semplificarne la gestione: "La nostra attività è articolata e comprende tre punti vendita, perciò la gestione della tintometria e dei prodotti è molto complessa.

Alcune immagini • dell'ISF installato in ColorCasa. Attraverso il suo utilizzo, il distributore ha migliorato l'offerta di prodotti vernicianti soprattutto per esterno.



PIÙ SPAZIO AL COLORE

Dove: Quero (BL)

Titolare: Gino Povellato

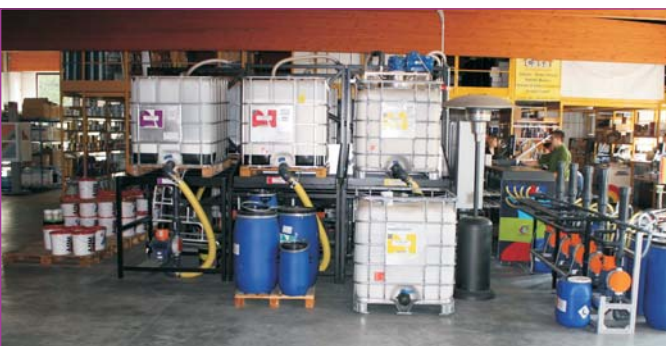
Personale: 12 addetti

Superficie:

negozio	50 metri quadrati
magazzino prima dell'inserimento di ISF	1400
magazzino dopo l'inserimento ISF	riduzione del 50% dello spazio destinato alle vernici

Tipologia:

Il titolare inizia a lavorare nel settore come agente nel 1980, avviando in seguito un'attività di vendita a conduzione familiare, seguita perlopiù dalla moglie. Nel tempo il giro d'affari aumenta e l'attività si amplia per quanto riguarda spazi e personale: dell'azienda entrano a far parte le figlie, Monica e Laura. L'attività si rivolge soprattutto a professionisti e imprese, offre particolare attenzione al servizio, garantendo un'importante presenza presso i cantieri e capillarità sul territorio, che consente di intercettare un bacino d'utenza piuttosto vasto. Inoltre, ColorCasa distribuisce sistemi di isolamento termico a cappotto, edilizia pesante e finiture a spessore. La volontà è quella di continuare ad accrescere le prospettive commerciali del punto vendita, cercando sempre nuova clientela tra gli applicatori e gli artigiani decoratori. L'attività punta, in definitiva, a realizzare una evoluzione progressiva e costante attraverso un servizio rapido ed impeccabile, intercettando nuove realtà ed incrementando il proprio business, attraverso nuovi mercati.



Attraverso l'introduzione di **In Shop Factory** intendiamo rendere il negozio di Borgio Verezzi un polo produttivo per tutti e tre i nostri centri e prevediamo di eliminare progressivamente i fornitori che non garantiscono efficienza". Per Lo Studio del Colore, **Domenico Chiariello** sceglie **In Shop Factory** con l'obiettivo di riconvertire la piccola realtà produttiva nell'attività di distribuzione, ponendo l'accento su quest'ultima più di quanto abbia fatto finora: "La nostra attività basa su una lunga e variegata esperienza nell'ambito dei prodotti vernicianti. Nata come piccola rivendita, ha negli anni integrato la produzione diretta di idropitture, isolanti e stucchi. Oggi una grande attenzione ad innovazione, mercato ed esigenze della clientela ha determinato il passaggio dell'attività al sistema **In Shop Factory** allo scopo di condensare la produzione e la rivendita in un unico spazio, con un enorme riduzione di costi ed impegno". Infine, il Colorificio CLC è un distributore che da tempo 'ammicca' alla produzione, come spiega **Matteo Fassina**: "Prima di introdurre il sistema, ordinavamo i prodotti e li commercializzavamo a nostro marchio. Così abbiamo costruito la nostra credibilità sul territorio. Oggi, con l'inserimento della stazione produttiva **In Shop Factory**, si è verificato un ulteriore salto di qualità: il miglioramento nella gestione dell'attività, soprattutto per quanto riguarda il magazzino, è tangibile. Riusciamo, così, a proporre un prodotto tecnico che risponde alle necessità specifiche del cliente. E' come se ci si trovasse in un 'supermercato' del colore, in cui scegliere esattamente il prodotto che risponde alle effettive necessità del nostro cliente e che presenta le specifiche caratteristiche da lui richieste".

Quali sono i principali vantaggi di un sistema come In Shop Factory?

Per **Matteo Fassina**: "In Shop Factory apre le



• Gino Povellato con le figlie Monica (a sinistra) e Laura.

I plus di ISF per ColorCasa:

- potenzialità dell'offerta possibile con l'impianto
- quantità di produzione possibile per ogni tipo di materiale
- resa dei materiali ad alta copertura (tinte brillanti)
- personalizzazione dei formati
- riduzione dello stoccaggio

porte ad una nuova filosofia in ambito tintometrico. Con l'innovativo sistema produttivo è possibile ridurre sorprendentemente il magazzino, poiché non si lavora più con le basi: ciò significa eliminare gli ordini verso l'azienda e la complessa ed impegnativa gestione che vi sottende, riducendo la possibilità di compiere errori davvero al minimo. Il tempo e le energie risparmiate sono incommensurabili e possono essere riallocate in maniera diversa e decisamente più proficua. Lavorare con le basi era molto complesso, dispendioso e non consentiva di essere costanti, precisi e puntuali, poiché mancava sempre qualcosa. La gestione della nostra attività era molto complicata e perdevamo anche vendite e clienti a causa della difficoltà di tenere sotto controllo il continuo riassortimento dei prodotti. Con **In Shop Factory** tale problematica è stata completamente risolta: la gestione è oggi chiara, lineare, semplice ed intuitiva". L'incredibile diminuzione dello spazio necessario per la realizzazione dei prodotti è stato particolarmente apprezzato da un produttore come Studio del Colore che ben conosce le problematiche legate all'attività produttiva: "**In Shop Factory** -spiega **Domenico Chiariello**- è un sistema rivoluzionario che ci ha permesso di ottenere un'eccezionale riduzione dell'area da destinare alla produzione, abbiamo così potuto ristrutturare lo spazio, riorganizzandolo in un ampio e luminoso showroom dove il cliente ha la possibilità di scegliere nella massima tranquillità e comfort la tinta più indicata per le sue esigenze. Inoltre, l'impegno del personale viene alleggerito notevolmente ed il tempo guadagnato può essere dedicato ad assistenza e supporto del cliente, o riorganizzato al meglio in base alle esigenze contingenti del nostro punto vendita". E ancora, secondo **Gino Povellato**: "Se per ColorCasa è da sempre fondamentale assicurare un servizio immediato al cliente, negli anni i tempi di attesa per quanto riguarda l'arrivo del materiale da parte delle aziende produttrici hanno iniziato a non soddisfarmi, perché troppo lunghi per il mio business. Il sistema mi permette di produrre infinite latte dello stesso colore senza dovermi preoccupare di scorte e magazzino. Rivoluzionario e sorprendente, questo metodo mi consente di eliminare completamente il problema delle frequenti mancanze di materiali da riassortire continuamente. Inoltre, in aggiunta all'enorme risparmio di tempo e spazio, la stazione produttiva Franchi&Kim assicura una tecnicità e precisione scientifica".



Cosa dire a proposito della qualità dell'offerta prodotta con ISF?

"Il cliente -spiega **Matteo Fassina**- apprezza i molti plus dei prodotti realizzati con **In Shop Factory**: l'eccellente capacità di copertura e durata, l'alta concentrazione e la conseguente possibilità di diluizione del prodotto. Inoltre, la garanzia dell'eccellenza qualitativa è confermata dal fatto che Franchi&Kim è particolarmente accreditata nell'ambito dei coloranti e rappresenta un attore importante per la nicchia dei coloranti in pasta". Perciò "Il pacchetto offre una garanzia importante: essendo i prodotti realizzati a partire da semilavorati e coloranti di ottima qualità, con **ISF** si ottiene una produzione di alto valore tecnico e prestazio-



PRODURRE PER CHIUDERE LA VENDITA

Dove: Arsego (PD)

Titolare: Matteo Fassina

Personale: 8 addetti

Superficie:

negozio	200 metri quadrati
magazzino prima dell'inserimento di ISF	200
magazzino dopo l'inserimento ISF	riduzione del 10% dell'ingombro

Tipologia:

L'attività è gestita da cinque fratelli e si articola nella realtà commerciale Colorline e nell'impresa edile Tecnologie Edili. Il Colorificio CLC si rivolge per il 50% al privato e per il 50% al professionista, senza però ricercare quest'ultimo sul territorio. L'esigenza del punto vendita e la volontà dei titolari è quella di garantire un prodotto estremamente tecnico, che risponde alle effettive necessità del cliente, offrendo massima specificità, con rapidità e precisione. La clientela del Colorificio CLC vi si affida completamente, sia privati che artigiani vi si rivolgono per avere soluzioni tecniche a problematiche specifiche, fidandosi della grande competenza dei titolari che vantano una lunga esperienza professionale pratica: perciò, il colorificio ha da sempre tentato di promuovere prodotti a proprio marchio per offrire la migliore qualità e le più soddisfacenti soluzioni tecniche.



• La modularità dell'ISF è stata molto ben utilizzata nello Store Color System del Colorificio CLC: una parete divide i serbatoi dei semilavorati (montati in verticale) dalla postazione dove lavora l'operatore addetto alla produzione.

nale a prezzi equilibrati, poiché nel sistema grazie al mix di materie prime è possibile abbassare gli elevati costi di partenza, raggiungendo un prezzo medio, assolutamente competitivo. Perciò, il know-how di Franchi&Kim consente di mettere a punto una proposta di elevato livello qualitativo che fa la differenza”.

Anche **Gino Povellato** concorda sul livello qualitativo della produzione di **ISF**: “La qualità della produzione ricavata a partire dai dodici semilavorati di Franchi&Kim è ottima: i prodotti presentano un'eccellente copertura e durabilità e permettono di ottenere colori brillanti e tinte forti. La resa dei prodotti ottenuti con **In Shop Factory** è davvero soddisfacente sia in esterno che in interno. Conosco molto bene i prodotti perché sono stato agente ed ho una preparazione tecnica adeguata: posso dire perciò che i materiali e l'offerta di **In Shop Factory** sono altamente performanti, sia per quanto riguarda i bianchi, che per qualunque tinta”.

In che modo l'offerta ISF viene recepita dalla clientela?

Secondo **Domenico Chiariello**: “La clientela che ha sperimentato la nuova produzione ha dato risposte molto positive e conferme entusiaste del livello produttivo. Anche le tempistiche di appron-



• Matteo Fassina (il secondo da destra) con il team del Colorificio CLC.

I plus di ISF per Colorificio CLC:

- riduzione del magazzino
- si chiude sempre la vendita perché non mancano mai le basi
- versatilità (ampia gamma prodotti)
- gestione informatica che annulla gli errori
- velocità dei tempi di produzione

tamento del materiale con **ISF** cambiano radicalmente, riducendosi in maniera considerevole anche per grandi quantitativi di materiale. La rapidità di produzione e consegna e l'eliminazione della frequente problematica determinata dall'assenza di basi e materiali in magazzino che impedisce di attintare i prodotti e completare la consegna, costituiscono due plus davvero unici e preziosi di cui il cliente beneficia e rispetto ai quali si mostra ampiamente soddisfatto”.

E ancora, **Gino Povellato** testimonia: “Nonostante abbia rappresentato una piccola scommessa, il bilancio circa l'installazione di **In Shop Factory** è positivo al 100%. I clienti fidelizzati sono rimasti assolutamente soddisfatti della nuova offerta perché produciamo prodotti di primario livello qualitativo, ma con una lunga lista di vantaggi aggiunti. Inoltre, abbiamo intercettato nuove fasce di clienti che senza **In Shop Factory** non avremmo acquisito. In breve tempo il punto vendita ha consolidato e moltiplicato la fiducia della clientela. Con **In Shop Factory** abbiamo iniziato a servire i primi cantieri -piccoli, medi e grandi-. Con questo sistema il rivenditore si fa garante del prodotto che propone, ‘ci mette la propria faccia’ e diventa protagonista del suo successo mettendo in primo piano la propria professionalità ed il proprio lavoro”.

Anche per **Pietro Maia** l'esperienza è assolutamente positiva e la ricezione da parte della clientela ottima: “Il livello qualitativo proposto è elevato e facendolo testare a professionisti fidati ho ottenuto un responso ottimale, rilevando grande soddisfazione da parte dei clienti. Se è vero che alcuni sono fidelizzati a marchi specifici e ne richiedono i prodotti in maniera esplicita, è anche vero che esiste un'ampia fascia di utilizzatori finali che chiede al rivenditore una soluzione tecnica



ed efficace per risolvere le problematiche che incontra e che ricerca efficienza, rapidità e livello tecnico: per tale cliente la risposta è **In Shop Factory**. Infine, la prospettiva è quella di andare ad intercettare nuove ulteriori fette di mercato, guardando ad un significativo allargamento del nostro business”.

In Shop Factory è stato pensato per essere anche un sistema ecologico ed economico...

Per **Matteo Fassina**, **ISF** è vincente perché Franchi&Kim lo ha dotato di una serie di plus di grande innovatività ed attualità: “Il progetto



- Il sistema **ISF** ha permesso al titolare di Colormeter di razionalizzare l'offerta e la complicata gestione delle forniture, riorganizzando lo spazio in maniera lineare ed ordinata.

RAZIONALIZZARE L'ATTIVITA'

funziona perché l'offerta è completa e profonda e l'ampio patrimonio di conoscenze è messo a disposizione del cliente.

I vantaggi offerti riguardano molteplici aspetti: la stessa pezzatura dei formati è articolata per rispondere perfettamente a tutte le esigenze dell'utilizzatore, permettendo di evitare qualunque spreco. Infatti, un aspetto molto importante per Franchi&Kim e motivante per chi sceglie ISF è quello ecologico: con il sistema vengono impiegate meno latte di plastica, spesso i clienti fidelizzati tornano con la latta vuota e la riempiono nuovamente, con un eccezionale risparmio di plastica inquinante; inoltre, anche a livello logistico è necessario movimentare molto meno materiale, determinando una presenza di camion su strada decisamente inferiore".

Anche **Gino Povellato** sottolinea l'importanza di tale aspetto: "L'ecologicità e l'economicità del sistema risiede nell'eliminazione dei materiali e dei bancali da smaltire. Si produce il quantitativo di prodotto necessario, senza sprechi né fondi di magazzino. Inoltre, la possibilità di personalizzare i formati costituisce un vantaggio economico ed ecologico per il rivenditore, ma soprattutto per il cliente: è possibile, infatti, fornire anche solo mezzo chilo di prodotto, per esempio per realizzare prove colore. Insomma, con questo avanguardistico e rivoluzionario sistema è possibile fare ciò che altrimenti sarebbe impensabile, perché il problema dello spreco e dell'errore sono risolti alla radice".

Elementi eccezionalmente funzionali per la rivendita sono software e database...

A proposito dell'eccellente software studiato da



Dove: Borgio Verezzi (SV)

Titolare: Pietro Maia

Personale: 3 addetti

Superficie:

negozio	400 metri quadrati
magazzino prima dell'inserimento di ISF	50 metri quadrati
magazzino dopo l'inserimento ISF	80 metri quadrati in più da destinare alla vendita

Tipologia:

Si tratta di una realtà distributiva articolata in 3 punti vendita: quello di Borgio Verezzi è destinato all'edilizia professionale, mentre il negozio di Finale Ligure è prevalentemente indirizzato al privato e propone anche il settore delle Belle Arti, infine, il centro di Alberga è un negozio sostanzialmente monomarca che offre prodotti di alta fascia, anche per il privato. Il punto vendita di Borgio Verezzi esiste da 27 anni come ferramenta/colori e da 12 anni è divenuto esclusivamente colorificio, 8 anni fa è stato avviato il negozio di Finale Ligure e 4 anni fa è nato il punto vendita di Alberga. Il tentativo per questa fiorente attività è sempre quello di creare nuova clientela mantenendo un giro d'affari importante, che punta in maniera particolare sul professionale.



• Pietro Maia, titolare di Colormeter.

I plus di ISF per Colormeter:

- razionalizzazione del magazzino, miglior rotazione (logistica)
- ottimizzazione ordini (gestione)
- versatilità di produzione, formazione (tintometria)
- efficienza del sistema, nessun errore né sulla formulazione né nella gestione
- miglior gestione del personale (risorse umane)
- opportunità di vendita (commerciale)



Franchi&Kim per **In Shop Factory**, **Matteo Fasina** spiega così le potenzialità del sistema: "Il rivenditore ha perfettamente sotto controllo il quadro preciso di ciò che vende e consuma, avendo a disposizione informazioni preziose che permettono di gestire il proprio business in maniera più consapevole e dinamica. Inoltre, il database e le informazioni integrate nella memoria della macchina consentono e garantiscono massima ripetibilità, risparmiando tempo prezioso da destinare allo sviluppo dell'attività".

E conferma **Domenico Chiariello**: "I titolari dell'attività con **In Shop Factory** hanno a disposizione gli storici dei clienti ed una quantità di dati che danno loro la possibilità di elaborare statistiche di vendita e redditività per ogni cliente, prodotto e zona, e di mettere a punto previsioni e nuove strategie di vendita e di gestione della produzione.

E' possibile, poi, grazie a questo innovativo

ed efficientissimo software controllare a video quotidianamente ed in pochi secondi tutte le giacenze, compilando gli ordini in tempi rapidissimi ed in maniera semplicissima, con un evidente risparmio di energia".

In cosa consiste in definitiva il vero cambio di passo che avviene con In Shop Factory?

Secondo **Pietro Maia**: "**In Shop Factory** è un sistema molto valido per imprenditori che presentano un sostenuto giro d'affari e servono una clientela di professionisti, poiché per questo hanno bisogno di prodotti altamente tecnici. Il sistema permette di ridurre il personale destinato all'ambito tintometrico, con la possibilità di riallocare le risorse umane in maniera più efficace. Inoltre, **In Shop Factory** costituisce un validissimo aiuto per il tecnico preposto alla produzione

Nella foto a destra Pawel Wata •

ISF ARRIVA ANCHE IN POLONIA!



Unipeint nasce dalla passione per il continuo aggiornamento e la ricerca di nuove tecnologie nell'ambito delle vernici e delle finiture di elevata qualità, per raggiungere massima profondità e completezza di gamma. Fin dall'inizio la società si è specializzata in pitture decorative indirizzate ai professionisti ed ai privati che apprezzano la qualità dei prodotti e la realizzazione di colori perfetti. In più di 10 anni di presenza sul mercato polacco, Unipeint ha implementato nuove tecnologie di decorazione, che sono caratterizzate da finiture estetiche di qualità ed elevata durata. L'azienda sperimenta ed utilizza le tecniche di decorazione per realizzare le idee più straordinarie, innovative ed originali in

ambito architettonico.

Perché la scelta di lavorare con Franchi & Kim?

Senza dubbio per l'efficiente servizio professionale offerto dall'azienda al proprio cliente, in secondo luogo, per la grande attenzione che Franchi&Kim dedica alla ricerca ed allo sviluppo di nuove tecnologie nell'ambito delle vernici. Inoltre, Unipeint apprezza e propone con entusiasmo i prodotti professionali realizzati con ISF, che ci permettono di soddisfare a pieno le aspettative dei nostri clienti. Infine, la collaborazione con l'azienda è stimolante, amichevole e proficua.

E perché introdurre ISF?

Possibilità di produrre una

vasta gamma di vernici di alta qualità in quantità illimitate rappresenta un valore aggiunto davvero irrinunciabile. La possibilità di produrre direttamente presso il punto vendita costituisce un approccio del tutto innovativo ed estremamente funzionale che ci consente di risparmiare, tempo e spazio, e ci consente di realizzare un miglior giro d'affari, ampliando la nostra clientela grazie ad un servizio migliore. ISF è, inoltre, economico ed ecologico perché consente di minimizzare le rimanenze di magazzino difficilmente smaltibili, evitando sprechi sia al rivenditore che al cliente finale. Anche il rapporto qualità/prezzo è davvero positivo, perché i prodotti realizzati con ISF presentano un elevatis-

simo livello qualitativo -grazie a materie prime e paste coloranti di prima scelta- a prezzi decisamente competitivi, ottenuti grazie al sistema.

Qual è in definitiva l'opinione sul sistema ISF?

La nuova tecnologia di ISF soddisfa a pieno le nostre esigenze: il sistema ci ha permesso di fornire un'offerta di prodotti ampia, profonda e molto flessibile ai nostri clienti e di minimizzare al massimo il magazzino, semplificando la gestione dei prodotti vernicianti. Con ISF siamo in grado di produrre una gamma di vernici più che soddisfacente e lo facciamo ascoltando e rispondendo direttamente alle esigenze dei nostri clienti, perché siamo loro vicini.

SE UNIPEINT

PRODUZIONE E VENDITA IN UN UNICO SPAZIO

- Allo Studio del Colore ISF ha permesso di concentrare tutta la produzione in pochi metri quadrati, riconvertendo lo spazio recuperato in un ampio e gradevole show room.



perché grazie a grande comodità e facilità d'uso, questi è sollevato in maniera significativa da fatica e peso eccessivi.

In Shop Factory presenta un software eccellente, ben concepito ed innovativo, il sistema è capace di rivoluzionare la stessa filosofia di vendita aprendo all'imprenditore nuove e molteplici prospettive".

"Con **In Shop Factory** -riflette **Matteo Fassina**- si verifica un vero e proprio cambiamento nella gestione della vendita: se rimane fondamentale la competenza tecnica dell'addetto alla vendita nel valutare il prodotto che risponde maggiormente alle necessità del cliente, la produzione diviene però un'attività di eccezionale semplicità e può essere realizzata in tempi brevissimi.

Con il sistema Franchi&Kim si produce a partire dai semilavorati e si procede a circuito chiuso, senza sporcare ed in maniera estremamente pratica: in modo tale da poter realizzare in qualunque momento della giornata qualunque prodotto all'acqua.

Per quanto ci riguarda **In Shop Factory** rappresenta l'investimento migliore. Penso si tratti del futuro per chi si occupa di vernici ad alto livello, con fatturati importanti. Perciò, il bilancio sul sistema è assolutamente positivo: il software sul quale si basa è eccezionale e sorprendente e permette di gestire il lavoro in maniera innovativa ed estremamente funzionale".

Dove: Aversa (CE)
Titolare: Domenico Chiariello
Superficie: 500 metri quadrati
Personale: 3 dipendenti

Tipologia:

Studio del Colore nasce nel 1982 come piccola attività di rivendita ad Aversa, frutto dell'esperienza del signor Chiariello nell'ambito dei prodotti vernicianti. Negli anni il titolare integra nella propria attività la produzione diretta di idropitture, isolanti e stucchi realizzandone la sede nel comune di Giugliano in Campania, in provincia di Napoli. Oggi il titolare è affiancato dal figlio Luigi, anch'egli intraprendente imprenditore: l'evoluzione dell'attività ha voluto che la produzione, prima realizzata nello stabilimento separato di Giugliano, venisse integrata all'interno della rivendita, con una significativa riduzione dei costi e dell'impegno necessari. Caratterizzata da grande spirito di rinnovamento e da un continuo studio di tecnologie e materiali innovativi, l'azienda punta ad una strategia di differenziazione rispetto alla concorrenza ed ad una crescita progressiva e costante.



• Domenico e Luigi Chiariello (il 2° e 3° da destra) con i loro collaboratori.

I plus di ISF per Studio del Colore:

- riduzione degli spazi di produzione
- alto livello qualitativo della produzione
- rapidità di produzione e approntamento grandi quantitativi prodotto
- miglior gestione delle risorse umane
- controllo informatizzato e puntuale delle giacenze

