



di **Maria Pia Longo**

Artigianalità e aggiornamento tecnologico

Latorre, noto marchio sartoriale maschile, investe in nuovi macchinari per la sala taglio e sceglie ancora una volta come **partner IMA** per affidabilità e alto livello tecnologico delle tecnologie e per il servizio di assistenza post-vendita offerto dal produttore e dal suo rivenditore pugliese **Gruppo Ancona**



[in apertura] Un capo della collezione PE 2024 Sabor Cubano di Sartoria Latorre

Vito Latorre, responsabile della modellistica e sala taglio

Eleganza, qualità e creatività sono le principali caratteristiche che fanno apprezzare in tutto il mondo la sartoria maschile italiana, soprattutto da una clientela di altissimo livello. Ma ciò che la rende una vera eccellenza è la passione per l'arte sartoriale che si sprigiona da ogni capo. Come quella che contraddistingue il capospalla, prodotto iconico del brand pugliese Latorre. L'azienda è nata nel 1965 con un piccolo laboratorio sartoriale a Locorotondo, nel cuore dell'incantevole Valle d'Itria, dove il fondatore Michele Latorre realizzava abiti sartoriali per una

clientela principalmente locale. Con il passaggio dal metodo artigianale alla confezione industriale, Sartoria Latorre ha proseguito il suo percorso di crescita lavorando come terzista per numerose maison di fama internazionale.

Nei primi anni Duemila sono entrati in azienda i quattro figli di Michele: Vito, Responsabile Modellistica e Taglio; Alberto, Brand Manager; Luciano, Presidente del Consiglio di Amministrazione; Alessio, Responsabile Produzione. Loro hanno saputo fare tesoro dell'esperienza paterna, dando alla sartoria un'impronta manageriale e iniziando la produzione a

marchio proprio con il brand Latorre, conosciuto e apprezzato sia in Italia sia all'estero e sinonimo di eccellenza e Made in Italy.

QUALITÀ E ATTENZIONE DURANTE TUTTO IL PROCESSO

Sartoria Latorre realizza i suoi capi esclusivamente e completamente in Italia, con un organico interno costituito da 110 persone altamente specializzate a cui è affidata la creazione di capispalla unici e di altissima qualità. È in sala cucito, attraverso oltre un centinaio di passaggi, che si ottiene la qualità sartoriale di un capospalla marchiato Latorre.

Operatrici dotate di una spiccata capacità manuale guidano le macchine per cucire, a cui si affiancano poi lavorazioni fatte tuttora a mano utilizzando l'ago e il filo. A contraddistinguere il prodotto sartoriale Latorre è la



I due nuovi sistemi di taglio IMA completi di linea di stesura installati presso la Sartoria Latorre



Mirella Sardini,
Presidente IMA



Operatrici dotate di una spiccata capacità manuale eseguono le cuciture guidando con la mano le macchine

Per il taglio dei tessuti si ricorre, nella maggioranza dei casi, ai sistemi automatizzati. Sartoria Latorre ha ammodernato di recente la sala taglio, allestendola con i più innovativi sistemi progettati e fabbricati da IMA che tagliano tutti i materiali necessari a costruire il capospalla: tessuti pregiati, fodere, adesivi

passione che sa trasmettere e l'attenzione a un certo modo di fare le cose. «Un'attenzione che parte dalla scelta delle materie prime dalla filiera corta tutta italiana – sottolinea Latorre – e passa per il rispetto di ogni persona che lavora nella sartoria, fino ad arrivare alla cura e all'assistenza ai nostri clienti. Il nostro desiderio è far vivere a chiunque nel mondo questa nostra esperienza e questo modo di vivere tutto italiano, che va ben oltre il prodotto».

UNA SALA TAGLIO SEMPRE PIÙ AUTOMATIZZATA

La qualità del capo finito inizia con la scelta accurata delle materie prime, privilegiando fibre naturali come le lane di Tasmania di produzione biellese, pregiati cachemire, misti lana-seta, lana-cotone, cotone-lino. Per il taglio di questi tessuti si ricorre, nella maggioranza dei casi, ai sistemi di taglio automatizzati. Sartoria Latorre ha ammodernato di

recente la sala taglio, allestendola con i più innovativi sistemi progettati e fabbricati da IMA. «La nostra partnership con IMA – spiega Latorre – dura ormai da 10 anni, dapprima con due loro linee di stesura e successivamente, tra il 2018 e il 2019, con l'acquisto della prima macchina da taglio automatizzato; abbiamo poi deciso di affiancare alle linee di taglio esistenti una nuova linea completa IMA. Viste le performance delle macchine, nell'ultimo anno abbiamo investito in due nuovi sistemi di taglio completi di linee di stesura, scommettendo nuovamente sul marchio IMA vista l'affidabilità e l'alto livello tecnologico dei loro sistemi».

I VANTAGGI DELLE NUOVE LINEE DI TAGLIO INSTALLATE

Ma quali sono i motivi che hanno spinto Sartoria Latorre a effettuare questo importante investimento e quali sono i benefici che hanno potuto già

riscontrare? «Le due linee di taglio precedentemente utilizzate erano ormai diventate obsolete e, quindi, dovevamo sostituirle con apparecchiature più aggiornate» spiega Latorre. «Il grosso valore aggiunto delle nuove linee di taglio che abbiamo installato è la capacità di interconnettersi al data system aziendale: questo per noi è di fondamentale importanza, perché l'investimento rientra in un progetto di più ampio respiro che ci vede impegnati a evolvere il nostro sistema produttivo automatizzando alcuni processi per sfruttare appieno le nuove macchine». Con questi nuovi sistemi «tagliamo tutti i materiali che servono a costruire il capospalla: i tessuti pregiati, le fodere e gli adesivi. I principali vantaggi che abbiamo potuto riscontrare sono evidenti nell'incremento della produttività, grazie a un'importante riduzione dei tempi di set-up delle macchine e al conseguente efficientamento del ciclo produttivo».



La collezione PE 24 Sabor Cubano evoca un'eleganza d'altri tempi, un classico e innato sense of glamour, un connubio di elementi che definiscono il Contemporary Tailoring di Latorre

SOLUZIONE TECNOLOGICA PER LE ESIGENZE PIÙ ELEVATE

«Siamo particolarmente orgogliosi di poter annoverare tra i nostri clienti un'azienda come Sartoria Latorre che ha fatto dello stile, eleganza e qualità sartoriale i propri punti di forza» sottolinea Mirella Sardini, Presidente di IMA. «Il sistema per il taglio automatico Tempest Plus 921.30 di cui si è dotata è l'ultima soluzione tecnologica che abbiamo sviluppato per soddisfare le necessità di aziende particolarmente esigenti, capaci di dar vita – come fanno loro – a un prodotto di altissima qualità. Si tratta di un taglio automatico per materassi fino a 30 mm compressi, in funzione del tipo di tessuto da tagliare». IMA è specializzata nella produzione di sistemi di movimentazione delle pezze, impianti di stesura, tagli automatici e programmi software, quindi è in grado di fornire una soluzione davvero completa per l'organizzazione della sala

taglio. Anche se le macchine per la stesura sono il suo “cavallo di battaglia”, «negli ultimi anni, con la nascita della macchina da taglio modello Tempest Plus 921.30, abbiamo ricevuto e continuiamo tutt'ora a ricevere tanti riscontri positivi e incoraggianti, soprattutto da quei clienti che ricercano il massimo della qualità».

IL RUOLO DI PARTNER TECNOLOGICO

Aldilà dell'alto livello tecnologico presente nei macchinari di IMA, c'è un l'ulteriore motivo che ha spinto la Sartoria Latorre a rivolgersi all'azienda bresciana? «Un ruolo fondamentale nella scelta della tecnologia e del fornitore – sottolinea Latorre – l'ha avuto il servizio di assistenza post-vendita offerto da IMA e dal personale del Gruppo Ancona». «Chi ci conosce – aggiunge in proposito Sardini – sa perfettamente che la nostra filosofia è quella di porci come partner tecnologici e non come semplici fornitori. Siamo infatti consapevoli che le innovazioni

SOLUZIONE ADATTA AL TAGLIO AUTOMATICO DI BASSI SPESSORI

Tempest Plus 921.30 di IMA è una macchina per il taglio automatico di materassi fino a 30 mm compressi in funzione del tipo di tessuto da tagliare. Studiata strutturalmente per offrire prestazioni di altissimo livello, la macchina riduce i tempi di inattività durante la lavorazione grazie a settaggi molto veloci e user-friendly e alla possibilità di memorizzare un numero illimitato di profili di lavorazione da richiamare all'occorrenza. I software di comando sono installati sul computer che governa la macchina da taglio, aumentandone efficienza e produttività. Tempest Plus 921.30 è predisposto per Industry 4.0 e, quindi, interconnessa con il data system aziendale, con tutti i vantaggi che ne conseguono a livello di performance generale, ma anche per IMA Syncro Cutting Room, l'applicativo web-based utilizzabile da un qualunque dispositivo che sia collegato ad Internet attraverso il quale è possibile controllare il funzionamento dell'intera linea di taglio. L'innovativa gestione dell'impianto di aspirazione garantisce una riduzione dei consumi a parità di prestazioni. La tecnologia digitale totalmente basata su protocollo di comunicazione Ethercat permette di controllare in tempo reale lo stato del macchinario con funzioni di auto diagnosi e opzioni automatiche di adeguamento delle prestazioni in base alla tipologia di lavorazione in corso. Tra le più importanti innovazioni troviamo la gestione gantry della movimentazione del ponte, gestione della pressione differenziata delle utenze maggiormente coinvolte nel processo di taglio, touchscreen collocato sul ponte per permettere all'operatore maggior facilità di intervento.



Tempest Plus 921.30, il sistema messo a punto da IMA per il taglio automatico di spessori fino a 30 mm

confezione

case history



Dettaglio della testa di taglio del sistema Tempest Plus 921.30 di IMA



Monitor di controllo con interfaccia utente user-friendly per gestire le funzioni di taglio e tutti i principali parametri macchina

[da sx] Gianpietro Rossi (IMA), Martino Ancona (Gruppo Ancona), Mirella Sardini (IMA) e Antonio Ancona (Gruppo Ancona)

Negli ultimi tempi è in corso una crisi dovuta alla carenza di **figure preparate professionalmente** per ricoprire **ruoli specifici**. La principale esigenza delle aziende che producono moda è, quindi, quella di **facilitare e semplificare i processi produttivi**: in questo, le **tecnologie IMA** possono essere d'aiuto

tecnologiche, senza un servizio di pre- e post-vendita, non daranno mai risultati pieni. Il cliente, oggi più che mai, ha bisogno di sentirsi seguito sia nella fase della vendita, in cui si studia la proposta più adeguata alla sua realtà, sia nel periodo di installazione e successivamente di post-vendita».

LE BASI DI UN RAPPORTO VINCENTE

Molto importante, come sottolinea la nostra interlocutrice, è inoltre la capacità di instaurare rapporti di dialogo e fiducia con i partner con cui si collabora. «Ascoltare clienti e collaboratori – sottolinea la Presidente di IMA – è un must a cui non ci siamo mai sottratti, una scelta vincente che ci ha consentito di crescere costantemente sia da un punto di vista tecnico e tecnologico, sia da un punto di vista aziendale». Proprio da questo dialogo continuo e dai rapporti duraturi con i partner «sono nate e

continuano a nascere le idee più interessanti, che ci portano ad offrire ai nostri clienti soluzioni sempre più complete e integrate per la loro sala taglio».

UN RAPPORTO DI DIALOGO E FIDUCIA DURATURO

Il Gruppo Ancona è sicuramente l'esempio più calzante di queste collaborazioni proficue e durature coltivate da IMA. Il rapporto di partnership con l'azienda pugliese è nato dalla grande intesa che si è stabilita 39 anni fa tra il fondatore di IMA Luciano Sardini e Antonio Ancona, fondatore del Gruppo Ancona, da allora distributore ufficiale IMA per la Puglia. «La stima e la fiducia reciproche – sottolinea Mirella Sardini – sono alla base di questa lunga collaborazione. Avere un partner come il Gruppo Ancona significa per noi la sicurezza di essere ben rappresentati sul territorio pugliese». «Sono stati i successi conseguiti



nei nostri primi anni della collaborazione con Luciano Sardini, oggi portata avanti con forza ed energia dalla figlia Mirella, che ci hanno permesso di realizzare nel 1995 la nuova sede dove siamo tuttora. Una sede che ci ha consentito di offrire un servizio ancora più efficiente alla clientela della nostra regione» interviene Antonio Ancona che, con il figlio Martino, è al timone dell'azienda.

LA CONFEZIONE DI ABBIGLIAMENTO IN PUGLIA

Come sono cambiate negli ultimi anni le esigenze delle aziende di confezione del territorio pugliese? «La nostra regione – afferma

Martino Ancona – ha sempre avuto un ruolo di spicco nella confezione di abbigliamento di qualità. Quello che ho notato negli ultimi tempi è una crisi dovuta alla carenza di figure preparate professionalmente per ricoprire ruoli specifici. La principale esigenza delle aziende locali è quindi quella di facilitare e semplificare i processi produttivi. E, in questo, le tecnologie IMA possono essere di grande aiuto. Al tempo stesso, c'è una forte richiesta di incrementare la formazione dei giovani per poter garantire alle aziende nuovo personale adeguatamente preparato».