

connection

Moreno Soppelsa

COMPANIES



## Keeping pace with the market

Investments in equipment. Reorganization of the corporate layout. Use of new materials. Revision of moulds to improve the efficiency and to further reduce defects. An online store addressing foreign markets. An App for iOS. With these initiatives CS, specialized in connection systems, firmly maintains its market shares.

CS, the historical company of the Milanese hinterland (its origins date back to 1949) specialized in the design and production of connection systems in the electrical harness market faces 2014 with the usual determination, proceeding on the double track of the activity of the Italian parent company headquartered at Cernusco sul Naviglio and of the American subsidiary, CS Colombo USA, which from commercial structure has turned into productive branch with the arrival from Italy of the first moulds and of the specialized personnel able to start the production. The most salient novelties concern new equipment purchased for the Italian parent company, whose productive layout has been recently redefined after the accomplishment of the construction of a new structure for a total of over 750 square metres and adjacent to the existing one; the realization of a free-of-charge App for iOS (which will be afterwards made available also for Android systems), thanks to which it is possible to obtain the CS catalogue for iPhone and iPad, to ask information clicking on products, to download photos and designs and so on. But let's proceed in order.



Silvano Colombo



Stefano Colombo

## Al passo con il mercato

*Investimenti in attrezzature. Riorganizzazione del layout aziendale. Impiego di nuovi materiali. Revisione degli stampi per migliorare l'efficienza e ridurre ulteriormente le difettosità. Un negozio online destinato ai mercati esteri. Un App per iOS. Con queste iniziative CS, specializzata in sistemi di connessione, mantiene saldamente le sue quote di mercato.*

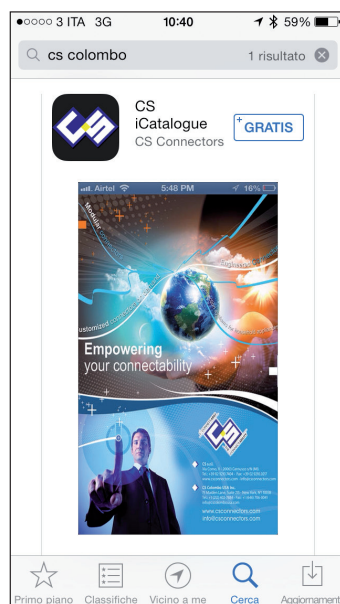
*CS, la storica azienda dell'hinterland milanese (le sue origini risalgono al 1949) specializzata nella progettazione e produzione di sistemi di connessione utilizzati nel mercato del cablaggio elettrico affronta il 2014 con la consueta decisione, avanzando sul doppio binario dell'attività della casa madre italiana di Cernusco sul Naviglio e della filiale americana, CS Colombo USA, che da struttura commerciale è diventata produttiva con l'arrivo dall'Italia dei primi stampi e del personale specializzato in grado di avviare la produzione. Le novità più salienti riguardano nuove attrezzature acquistate per la casa madre italiana, il cui layout produttivo è stato recentemente ridefinito in seguito al termine della costruzione di una nuova struttura per un totale di oltre 750 mq e adiacente a quella esistente; la realizzazione di un App gratuita per iOS (che in seguito sarà resa disponibile anche per i sistemi Android), grazie alla quale è possibile ottenere il catalogo CS per iPhone e iPad, richiedere informazioni con un clic sui prodotti,*

### Origins

Let's shortly remind the origins of this company, whose history goes hand in hand with Italy, which has passed from the economic boom to the present crisis and which clearly points out how well managed SME, with the will and ability of going on investing and innovating, can still find their space without anyway giving up producing in our Country. Founded by Sergio Colombo in 1949, it started operating with the subcontracting production of moulds for thermoplastic materials. This fact already highlights its innovative spirit, considering that in those years plastic was not certainly so diffused as today. Over the years it has adapted its growth strategies, being able to suit the market and its constant evolutions. First of all, for instance, beginning in-house moulding. Sergio Colombo, one of the Italian pioneers, was the first manufacturer of the historic Bakelite telephone for the American International Telephone and Telegraph (ITT). The successive step was to in-house mould products with subcontracting moulds for numerous applications. The company's philosophy has never been to sell moulds, but the product in itself. In 1978 the company starts giving up the subcontracting production to work exclusively for the connector market. Since then the growth has been continuous and strong, marked by milestones like the collaboration relationship started in 1993 with E.E. Escudebo (primary producer of metal terminals for electrical connections headquartered in Girona) and the setup, at the end of 2002, of CS Colombo USA, headquartered in New York, which we will discuss later on. Since 2013 it has changed the company name from CS Colombo Sergio & Figli to the present more modern and dynamic CS.

### Italian headquarters

Let's start looking at the most recent novelties of the Italian headquarters of CS. From 2012 to 2013 they reorganized the site layout thanks to the construction, started in 2008, of a new shed besides the existing one. They moved the toolshop into the new



The interactive App with the CS catalogue can be downloaded free-of-charge from Apple Store. Also the version for Android devices will be soon available.

space, which now takes up a surface of 260 square metres against the previous 100. Today, in all, the company extends on a surface of 4250 square meters, 3000 of which covered. The area left free by the toolshop has been used for the assembly department of PCB card components. CS is currently structured in various distinct departments: the mechanical toolshop where they design and manufacture moulds, the production, the zone for the assembly of components and the area dedicated to the warehouse and to logistic in general. In production, are operating 21 presses for thermoplastic material, produced by Arburg and 3 Babyplast used for minimum

One of the recent investments faced by CS, the new electrical Arburg Allrounder 370E press with picker and drying furnace with recovery of risers.

scaricare le foto e i disegni e così via. Ma andiamo per ordine.

### Le origini

Ricordiamo brevemente le origini di questa azienda la cui storia va al pari passo con un'Italia che è passata dal boom economico alla crisi attuale e che è indicativa di come le PMI ben gestite, con la voglia e la capacità di continuare a investire e a innovare, possono continuare a trovare il loro spazio senza per questo rinunciare a produrre nel nostro Paese. Fondata da Sergio Colombo nel 1949, ha iniziato a operare costruendo stampi per materiali termoplastici per conto terzi. Lo spirito innovativo si capisce già da questo, visto che in quegli anni la plastica non era certo diffusa come oggi. Negli anni ha adeguato le strategie di crescita sapendosi adattare al mercato e alle continue evoluzioni. Dapprima, per esempio, iniziando a stampare internamente. Sergio Colombo, uno dei pionieri

italiani delle materie plastiche è stato il primo costruttore dello storico telefono in bachelite per l'americana International Telephone and Telegraph (ITT). Il passo successivo fu quello di stampare internamente prodotti con stampi costruiti per terzi per numerose applicazioni. La filosofia dell'azienda non è mai stata quella di vendere gli stampi, ma il prodotto fine a se stesso. Nel 1978 l'azienda inizia ad abbandonare la produzione conto terzi per dedicarsi esclusivamente al mercato dei connettori. Da allora la crescita è stata continua e decisa, scandita da tappe quali il rapporto di collaborazione avviato nel 1993 con E.E. Escudebo (principale costruttore di terminali metallici per connessioni elettriche con sede a Girona) e l'apertura, alla fine del 2002, della CS Colombo USA, con sede a New York, della quale parleremo più avanti. Dal 2013 ha cambiato la ragione sociale da CS Colombo Sergio & Figli all'attuale più moderno e dinamico CS.

### La sede italiana

Cominciamo a guardare le novità più recenti della sede italiana di CS. Tra il 2012 e il 2013 è stato riorganizzato il layout della sede grazie alla costruzione iniziata nel 2008 di un nuovo capannone a fianco di quello esistente. Nel nuovo spazio è stata spostata l'attrezzatura, che ora occupa una superficie di 260 metri quadrati contro i 100 precedenti. In totale l'azienda oggi occupa una superficie di 4250 metri quadrati, 3000 dei quali coperti. L'area lasciata libera dall'attrezzatura è stata adibita al reparto di montaggio dei componenti da scheda PCB. CS è ora strutturata in vari reparti distinti: l'attrezzatura meccanica dove si progettano e si costruiscono



Overview of the moulding department, equipped with 21 Arburg presses for thermoplastic material and three Babyplast for minimum batches and pilot moulds.

## connection

batches and pilot moulds. “We have recently invested - explains Stefano Colombo, technical manager of CS - in the new electrical Arburg Allrounder 370E press, equipping it with picker and drying furnace for the recovery of risers. 80% of presses are equipped with pickers and dryers on machine board, and also with granulators for the recycling of the plastic material. In this way the production department can work in unmanned modality 24 hours a day. Besides, we have created an area close to the warehouse where some workers control the production carried out during the night. Concerning the toolshop, we have purchased a fully automatic horizontal spindle grinding machine, able to work in unmanned modality and to accomplish the work autonomously once it has been programmed. Moreover, a second inserting machine to mount the connectors of the 254 series is in advanced construction phase. A need determined by the demand rise and by the expansion of the series itself, with the addition of connectors with growing number of ways”.

### The overseas activity

The turnover of CS has firmly remained on eight million Euros for some years, even if the home market is not encouraging. Mainly thanks to the fact of having increased exports towards

The new fully automatic horizontal spindle grinding machine that completes the toolshop equipment.

non-European Countries, also through the activity of CS Colombo USA, which directly serves the markets of North America, of South America and of Far East. “Today - explains Silvano Colombo who in the course of 2014 will be entrusted with a more dynamic role inside the structure - exports exceed 60% of our turnover. Our American subsidiary is growing and in 2014 it will start a small production of some connectors with the collaboration of a dynamic Connecticut company. We produce in America for America and the other foreign markets, without subtracting activities to the Italian structure”.

### The online activity

CS strongly focuses on the Web and on the possibilities offered by the new technologies. One of the latest innovations presented concerns an App for iOS, then able to function on iPad and iPhone. It is called CS iCatalogue and it can be downloaded free-of-charge from Apple Store. It actually contains the interactive catalogue of the company headquartered at Cernusco sul Naviglio, which is automatically updated whenever the site is updated. “Not only it allows searching for whatever product offered by CS in practical and fast way - explains Silvano Colombo - but the App allows sending a message to the sale office with a simple click, to receive further information. It is possible to see the technical characteristics, the photos and the designs of each product and to receive them at one's own address in the native iOS

gli stampi, la produzione, la zona per il montaggio dei componenti e l'area dedicata al magazzino e alla logistica in generale. In produzione sono all'opera 21 presse per materiale termoplastico, prodotte da Arburg e 3 Babyplast utilizzate per produzioni minime e stampi pilota. “Abbiamo recentemente investito - spiega Stefano Colombo, direttore tecnico di CS - nella nuova pressa elettrica Arburg Allrounder 370E, attrezzandola con picker e forno di essiccazione con recupero di matarozze. L'80% delle presse sono attrezzate con pickers e essiccatori a bordo macchina, oltre a granulatori per il riciclo del materiale plastico. In questo modo il reparto produzione e' in grado di lavorare 24 ore su 24 senza presidio. Abbiamo inoltre creato un'area adiacente al magazzino dove alcuni addetti controllano la produzione effettuata durante la notte. Per quanto riguarda l'attrezzatura abbiamo acquistato una rettificata tangenziale completamente automatica, in grado di lavorare senza presidio e di ultimare autonomamente il lavoro una volta che è stata programmata. Inoltre è in fase avanzata di costruzione una seconda macchina inseritrice per montare i connettori della Serie 254. Una necessità dovuta all'incremento delle richieste e all'espansione della serie stessa con l'aggiunta di connettori a un numero di vie crescente”.

### L'attività oltre oceano

Il fatturato di CS si mantiene saldamente sugli otto milioni di euro da qualche anno nonostante il mercato interno non sia incoraggiante. Grazie soprattutto al

fatto di aver aumentato le esportazioni verso i paesi extraeuropei tramite anche l'attività di CS Colombo USA, che serve direttamente i mercati dell'America del Nord, dell'America del Sud e dell'estremo oriente. “Oggi - spiega Silvano Colombo che nel corso del 2014 assumerà un ruolo più dinamico all'interno della struttura - le esportazioni superano il 60% del nostro fatturato. La nostra consociata americana è in crescita e nel 2014 inizierà una piccola produzione di alcuni connettori con la collaborazione di una dinamica società del Connecticut. Produciamo in America per l'America e gli altri mercati esteri, senza sottrarre attività alla struttura italiana”.

### L'attività online

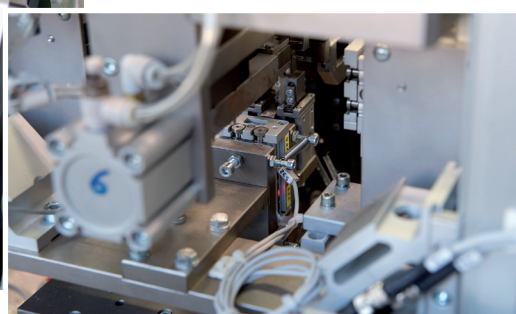
CS guarda molto al Web e alle possibilità offerte dalle nuove tecnologie. Una delle ultime novità presentate riguarda un App per iOS e quindi in grado di funzionare su iPad e iPhone. Si chiama CS iCatalogue e si può scaricare gratuitamente da Apple Store. In pratica contiene il catalogo interattivo dell'azienda di Cernusco sul Naviglio, che si aggiorna automaticamente ogniqualvolta viene aggiornato il sito. “Non soltanto consente di ricercare in maniera pratica e veloce qualsiasi prodotto dell'offerta di CS - spiega Silvano Colombo - ma l'App permette con un semplice clic di inviare all'ufficio vendite un messaggio per ricevere maggiori informazioni. Per ogni prodotto è possibile vedere le caratteristiche tecniche, le foto e i disegni di prodotto e di riceverli al proprio indirizzo nel formato nativo iOS.



CS toolshop presently takes up a surface of 260 square metres.



The design of a new connector.



In the assembly department, a second inserting machine to mount the connectors of the 254 series is in advanced construction phase.

format. Soon a version for phones and tablets with Android operating system will come". The other novelty exclusively concerns the American site CS on which has appeared the key to buy online the company's products, from one to one hundred thousand pieces. It is a service managed by the American distributor of CS, located in Colorado, and essentially reserved to non-European customers. "It is based - explains Silvano Colombo - on advertising channels managed by Google, which through an extended database of keywords allows the store to compare competitors' products with ours. And to propose them consequently. The accesses by American users have been very high since the launch, and therefore we are very satisfied with the choice made. Besides, we are also present with our products and consequently, through the store on line, on a specific site called [www.octopart.com](http://www.octopart.com), which is a search engine specialized in components of our field. Thanks to the geolocation, the demands coming from Europe are instead readdressed to the usual sale structure. Which proves to be convenient for cable makers, considering that the prices intended for the home and European markets are much lower than online ones".

### The new products

In the meantime neither the study nor the presentation of new products stop and they gradually enrich the broad catalogue of CS. There are novelties, for instance, in the MTF series of 4.2 mm pitch connectors for male/female terminals. "Besides two-, four-, six-, eight- and sixteen way connectors for female terminals with secondary safety - states Silvano Colombo - we are going to

add ten- and twelve-way connectors. Since they will be used also in automotive ambit, we will implement them by adding 7% of glass fibre to the usual material, polyamide 66V2. The new moulds are already optimized for the new material, while those already in production will be gradually modified to give the best also with the new material. We can proudly affirm that the future cars equipped with lamps and LED will light up the roads of Europe thanks to the connectors produced by a medium Italian enterprise". Another important novelty concerns a three-way flag connector for Rechi compressors made of PA6V0NF. "We have been requested - explains Stefano Colombo - to study a possibility for creating a connection for the harness of a compressor for a dryer. We realized the project and presented the first renderings to the customer in 2013. Once obtained the approval, we realized the mould and submitted the preseries. Once made some modifications that had been requested to us, we submitted first the sampling and then the pre-series to the customer. And now we are fulfilling the first supply".

It is a striking example of how CS can work, because, besides having a rich catalogue of standard products, it can implement applications upon customers' demands and can design complete connection systems with total compatibility and interchangeability with other systems produced by other companies. In full autonomy, because it relies on in-house competences and equipment to design moulds, to fabricate them and to mould the finished product.

*Presto arriverà anche una versione per telefoni e tablet con sistema operativo Android". L'altra novità riguarda esclusivamente il sito americano della CS ([www.csconnectors.com](http://www.csconnectors.com)) sul quale è apparso il pulsante per acquistare online i prodotti dell'azienda, da uno a centomila pezzi. Si tratta di un servizio gestito dal distributore americano di CS situato nel Colorado e che è riservato essenzialmente ai clienti extraeuropei. "Si basa - spiega Silvano Colombo - sui canali pubblicitari gestiti da Google, che tramite un esteso database di parole chiave permette allo store di confrontare i prodotti della concorrenza con i nostri. E proporli come conseguenza. Gli accessi da parte di utenti americani sono stati molto elevati sin dal lancio, per cui siamo molto soddisfatti della scelta operata. Tra l'altro siamo anche presenti con i nostri prodotti, e di conseguenza tramite lo store on line, su un sito specifico chiamato [www.octopart.com](http://www.octopart.com), che è un motore di ricerca specializzato in componenti del nostro comparto. Grazie alla geolocalizzazione le richieste provenienti dall'Europa vengono invece reindirizzate alla consueta struttura di vendita. Alla quale i cablatori hanno interesse a rivolgersi, dato che i prezzi destinati al mercato interno ed Europeo sono nettamente inferiori a quelli online".*

### I nuovi prodotti

*Non si arrestano nel frattempo nemmeno lo studio e la presentazione di nuovi prodotti che vanno man mano ad arricchire il nutrito catalogo di CS. Vi sono novità, ad esempio, nella serie MTF di connettori passo 4,2 mm per terminali maschio/femmina. "Accanto ai connettori a due, quattro, sei, otto e sedici vie per*

*terminale femmina con sicurezza secondaria - afferma Silvano Colombo - stanno per essere aggiunti connettori a dieci e dodici vie. Poiché saranno usati anche in ambito automotive li realizzeremo aggiungendo al consueto materiale, poliammide 66V2, un 7% di fibra di vetro. I nuovi stampi sono già ottimizzati per il nuovo materiale, mentre quelli già in produzione man mano saranno modificati in modo da dare il meglio anche con il nuovo materiale. Possiamo dire con una punta di orgoglio che le future autovetture che monteranno fari e LED illumineranno le strade d'Europa grazie ai connettori prodotti da una media azienda Italiana".*

*Un'altra novità importante riguarda un connettore tre vie bandiera per compressore Rechi realizzato in PA6V0NF. "Ci è stato richiesto - spiega Stefano Colombo - di studiare una possibilità di creare una connessione per il cablaggio di un compressore per un dryer. Abbiamo realizzato il progetto e presentato i primi rendering al cliente nel 2013. Una volta ottenuta l'approvazione abbiamo realizzato lo stampo e presentato la preserie. Apportate alcune modifiche che ci sono state richieste abbiamo sottoposto al cliente prima la campionatura e poi la preserie. E ora stiamo portando a termine la prima fornitura". Si tratta di un esempio eclatante di come è in grado di lavorare CS, che, oltre ad avere un nutrito catalogo di prodotti standard è in grado di realizzare applicazioni su richiesta del cliente e progettare interi sistemi di connessione con totale compatibilità ed intercambiabilità con altri sistemi prodotti da altre aziende. In piena autonomia, perché internamente ha le competenze e le attrezzature per progettare stampi, costruirli e stampare il prodotto finito.*

© RIPRODUZIONE RISERVATA