

Vernites

«Produciamo solo prodotti e sistemi vernicianti all'acqua», così inizia la nostra visita in Vernites (acronimo per Vernici Testa, fig. 9), nelle parole dei fratelli Testa, Alessandro (marketing e vendite) Fabrizio (amministrazione), Paolo (ricerca & sviluppo) e di Giulio Fedele, il responsabile commerciale dell'azienda (fig. 10). Abbiamo chiesto ai contitolari e al loro collaboratore di raccontarci la storia di questa scelta.



Il marchio e la latta Vernites



10 - Da destra a sinistra: Paolo Testa, Giulio Fedele, Fabrizio Testa e Alessandro Testa.

Paolo Testa – Vernites è nata quarantadue anni fa. Per anni ha prodotto vernici per legno tradizionali, al solvente. E' del 1990 la decisione di iniziare la produzione di vernici all'acqua: una scelta strategica, oggi è il cuore dell'attività dell'azienda. Il nostro fatturato attuale è costituito per il 98% da prodotti all'acqua, ma a breve potremo vantarcì di essere (io credo) l'unica azienda italiana a produrre esclusivamente vernici all'acqua. In questo momento ci stiamo occupando dei settori notoriamente più refrattari al cambiamento solvente-acqua: il cofano, le porte, le cornici e i profili, la sedia e il mobile d'arte; la nostra ricerca e il nostro laboratorio stanno lavorando in questo senso. Vogliamo proporre cicli all'acqua e, ripeto, solo all'acqua, garantendo un risultato per lo meno uguale a quello ottenibile con i cicli tradizionali al solvente, in ogni campo applicativo. I risultati iniziano a vedersi, grazie alle esperienze applicative fatte direttamente sul campo.

VdL – Da tempo documentiamo, proprio sulla base delle esperienze verificate in casa dell'utilizzatore e prima ancora sulla base di numerose prove pratiche, come sia possibile verniciare all'acqua, con risultati ottimi, praticamente in tutti i campi applicativi, dai pannelli al tridimensionale. Le vostre esperienze dunque lo confermano?

Paolo Testa – Lo confermano e da esse nasce la nostra forza, costruita collaborando con i produttori degli impianti di verniciatura, dei sistemi d'essiccazione, e delle macchine per la levigatura.

Guida la nostra politica di sviluppo il costante confronto con gli obiettivi da raggiungere e il realismo sui tempi necessari. Un esempio per tutti: tempo fa era impensabile paragonare un cofano finito lucido poliestere con uno verniciato all'acqua. Oggi, dopo esserci dedicati in maniera mirata e specifica a risolvere questo *gap*, siamo in grado di offrire prodotti con tenore di solvente inferiore del 90% rispetto alle tecnologie vernicianti precedenti, e con un risultato qualitativo finale comparabile con quello tradizionale.

VdL – Oltre al costante rapporto con chi è impegnato nello sviluppo delle tecnologie senza solventi (im-

piantisti e altri), come sviluppate i nuovi sistemi di verniciatura?

Paolo Testa – Parte dei nostri investimenti sono stati dedicati alla sala prove di 700 m², dove, insieme alla nostra forza vendita e ai clienti, applichiamo i prodotti all'acqua e dimostriamo come gestirli per arrivare a prestazioni concrete e non teoriche. Giorni fa abbiamo ospitato dodici specialisti di altrettante imprese europee, ai quali abbiamo presentato la verniciatura dei loro supporti con le nostre vernici all'acqua per legno. E' il modo migliore, a nostro avviso, per condividere con gli utilizzatori attese e conferme, ma anche per capire gli eventuali limiti, rinunciando all'inattuabile, che rischierebbe di bloccare per tempi lunghi il cambiamento.

VdL – Che tipologie vernicianti avete sviluppato?

Paolo Testa – Partiti con i monocomponenti all'acqua, abbiamo poi formulato i bicomponenti e oggi disponiamo anche della gamma UV: prodotti, fondi e finiture, sia trasparenti che pigmentati. Tutte le nostre formulazioni per interno, dal mobile al parquet, sono state sottoposte a numerosi test svolti dal Centro di Ricerca Toscano, ottenendo ottimi risultati e l'approvazione della qualità.

VdL – E per quanto riguarda l'esterno?

Alessandro Testa – Vernites nel settore si comporta in controtendenza, certificando e garantendo le prestazioni delle proprie vernici monocomponenti all'acqua anche su specie legnose considerate difficili da verniciare, dove proponiamo cicli testati e garantiti nei quali, dopo un trattamento iniziale con isolanti e fondi bicomponenti all'acqua, si applica un prodotto di finitura che garantisce prestazioni chimico-fisiche e meccaniche nel tempo, oltre che bellezza estetica. Questa tecnologia è stata sviluppata collaborando con produttori internazionali di resine, che consideriamo nostri *partner* a tutti gli effetti, e con i quali sviluppiamo polimeri spesso sintetizzati appositamente per noi: abbiamo definito specifiche molto elevate sia a livello di prestazioni chimico-fisiche che di resistenze all'esterno. Il nostro mercato è cresciuto significativamente anche in questo campo. Offriamo un servizio di consulenza all'utilizzatore finale, e non solamente

prodotti: risolviamo spesso situazioni complesse, trasferendo sicurezza all'acquirente del manufatto finale, sia sul mercato nazionale che su quello estero, tenendo in considerazione tutte le diverse condizioni climatiche, gusti e colorazioni speciali.

Paolo Testa – Abbiamo esteso la certificazione anche a supporti trattati con tecnologie svernicianti, perché il legno viene «maltrattato» e i cicli tradizionali su questi supporti non si comportano nel modo previsto. La nostra filosofia consiste nel basare la scelta dei prodotti all'acqua da proporre agli utilizzatori, in funzione del tipo di ciclo e soprattutto delle caratteristiche della specie legnosa, grezza oppure sverniciata. Nella formazione del personale, non ci stanchiamo di raccomandare la conoscenza del legno e soprattutto di capire che cosa succede quando un supporto viene a contatto con l'acqua.

Alessandro Testa – Abbiamo una missione: abbellire il legno e mantenerlo bello nel tempo: vogliamo “far innamorare” i nostri clienti delle vernici all'acqua. Sono prodotti migliori per chi le produce, ma soprattutto per chi le usa. E' vero che i post-combustori sono costruiti per abbattere i solventi, ma naturalmente, solo quando sono accesi!

VdL – La decisione di lasciare i solventi per l'acqua, da che considerazioni è nata?

Alessandro Testa – Il mercato delle vernici a solvente non poteva essere considerato il nostro futuro, sia per ragioni ambientali (lavoriamo in una zona ad alta concentrazione urbana), sia per ragioni economiche (la redditività dei prodotti a solvente è poco significativa per chi produce volumi come quelli della nostra impresa). Pertanto abbiamo focalizzato i nostri sforzi su quello che allora rappresentava una nicchia di mercato, e che ora si sta trasformando in un mercato dai numeri molto importanti. Nel 1989 abbiamo incominciato a studiare i prodotti all'acqua; nel 1991 abbiamo iniziato a produrli, e da 4 anni produciamo esclusivamente prodotti all'acqua per legno. Per questo oggi possiamo anche vantare una grande esperienza d'impiego della tecnologia base acqua, sviluppata in fabbrica e sul campo: dipendenti e utilizzatori, verificati i risultati ottenuti, ci stimolano a proseguire sul percorso intrapreso.

Il lavoro svolto da mio fratello Paolo, la ricerca nel laboratorio sperimentale, ci ha permesso di sviluppare prodotti all'acqua ad alte prestazioni; vedere tanta dedizione per quote di mercato inizialmente modeste ci ha motivato per incentivare ancora di più gli sforzi, con la soddisfazione che ora s'iniziano a raccogliere i primi risultati soddisfacenti.

Dal punto di vista economico, l'utilizzatore dei nostri prodotti all'acqua non subisce incrementi di costi e nella maggior parte dei casi si assiste - dopo l'attento esame da parte dei responsabili della produzione - a un vero coinvolgimento di tutta l'azienda a investire in processi e impianti innovativi che permettono di sfruttarne a fondo le prestazioni, e ne riducono i tempi d'essiccazione, facendoli molto avvicinare a quelli dei cicli tradizionali.

Le tecnologie impiantistiche sono meglio sfruttate con i prodotti all'acqua di nuova generazione: si riescono a ridurre i costi recuperando gran parte del prodotto spruzzato (riducendo molto l'*overspray*), e si minimizzano le emissioni in atmosfera.

VdL – Quali sono gli strumenti che convincono gli utilizzatori delle vostre vernici all'acqua?

Giulio Fedele – Non è stato sicuramente facile ottenere questo risultato: come si può immaginare, abbiamo avuto contro la propaganda della concorrenza ostile al cambiamento, che ha sostenuto che mai i prodotti vernicianti all'acqua avrebbero dato i risultati di quelli al solvente. Come se ciò non bastasse – dicevano – i prezzi sono ben più alti di quelli dei prodotti tradizionali; i piccoli terzisti, poi, ritenendosi già "a norma", non si ponevano nemmeno il problema ambientale.

Confutiamo queste tesi con i fatti: facendo provare, vedere e toccare con mano i risultati ottenibili con le vernici all'acqua su qualsiasi tipo di supporto, piano o tridimensionale; in più, formiamo il personale degli utilizzatori dei nostri prodotti, così come facciamo al nostro interno per i nostri collaboratori, che non vogliamo considerare venditori, ma consulenti, a loro volta capaci di formare sui punti fondamentali della "cultura dell'acqua".

Infine, dimostriamo al mercato, conti ben fatti alla mano e sulla base delle esperienze pratiche degli utilizzatori, come i maggiori supposti costi delle vernici all'acqua siano uno dei tanti argomenti da sfatare se non da capovolgere.

VdL – Quali sono i vostri obiettivi a breve-medio termine?

Fabrizio Testa – In Italia, la sempre maggiore distribuzione e allargamento delle opportunità, permesso dall'alto grado tecnologico della nostra gamma. Ci interessa inoltre accompagnare il buon momento del settore edile e lo sviluppo della bio-architettura, che prevede un grande utilizzo di strutture in legno.

Questo sviluppo ha implementato la ricerca e la cultura nonché il rispetto per il trattamento di superfici con prodotti a bassa emissione e alta qualità, incentivandone l'uso anche per superfici difficili, come i parquet. Vogliamo fare "innamorare" gli utilizzatori di queste nuove tecnologie, affinché anche per i loro clienti sia desiderabile acquistare mobili e complementi di arredo finiti nel pieno rispetto dell'ambiente, con emissioni *indoor* praticamente nulle. Avendo ottenuto risultati che hanno superato ogni più rosea aspettativa, riteniamo che questo sia anche il modo più efficace per "mettere in regola" i vari settori del legno.

Per quanto riguarda l'estero, l'export rappresenta già una fetta importante del nostro fatturato e stiamo lavorando alacremente per migliorare la nostra penetrazione in nuovi mercati dove il *made in Italy* è da sempre sinonimo di qualità.

Il nostro obiettivo, la nostra missione, è quindi far conoscere il nostro marchio presso gli utilizzatori finali, sviluppare distributori nazionali ed europei, guardare con occhi aperti e sinceri alla globalizzazione dei mercati e trarne benefici, perché a nostro parere c'è ancora molto lavoro da svolgere per garantire una tecnologia «pulita» che possa essere applicata a tutti i trattamenti di superfici e non solo nel legno.