

# Specialisti della **qualità** al servizio della **rivendita**

La storia di Vernites inizia nel 1965, quando Giuseppe Testa, insieme alla moglie Silvana, decide di intraprendere autonomamente la produzione di vernici per legno con un primo impianto a Cardano al Campo, in provincia di Varese.

In breve tempo, Vernites conquista la fiducia dei clienti e, grazie a un intenso impegno seguito dalla visione imprenditoriale di Giuseppe Testa, ottiene un ottimo successo, prima a livello locale e poi a livello nazionale. Un contributo importante avviene successivamente, alla fine degli anni '80, quando la seconda generazione della famiglia Testa, composta dai tre figli Fabrizio, Alessandro e Paolo, fa ingresso in azienda.

Vernites decide quindi di puntare su

“ Specializzata nella **produzione di vernici all'acqua per legno** e caratterizzata da una profonda attenzione alla qualità e all'innovazione tecnologica, **Vernites** è un'azienda a forte vocazione al **servizio** e che riconosce nella **rete distributiva** una componente fondamentale di **sviluppo commerciale**. ”



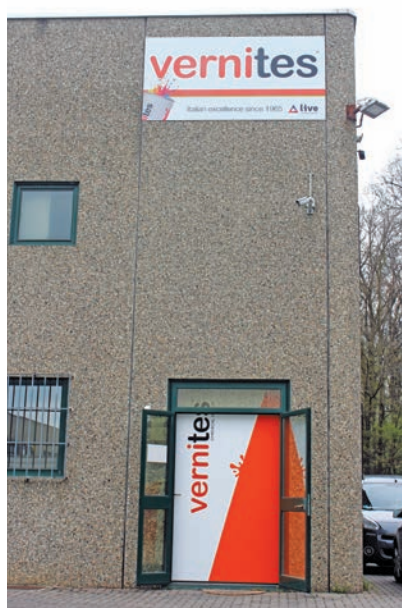
■ Nella foto sopra, la famiglia Testa, da sempre a capo dell'azienda Vernites: da sinistra, Fabrizio, responsabile di produzione e customer service support; Paolo, R&D manager e export sales manager; Giuseppe, presidente e Alessandro, CEO e Italia sales manager.

nuove aree e valutare la possibilità di produrre e distribuire vernici all'acqua per legno: una scelta in controtendenza e molto ambiziosa a quei tempi. La scommessa va a buon fine e, in pochi anni, il mercato risponde positivamente alle novità proposte e nel 1995 Vernites interrompe totalmente la produzione di vernici a solvente, dedicandosi esclusivamente alla produzione industriale di vernici all'acqua per legno.

Parallelamente cerca di espandere il proprio business al di là dei confini nazionali, iniziando la distribuzione in diversi Paesi europei.

Negli anni successivi, lo spirito pionieristico con cui Vernites ha saputo cogliere questa nuova opportunità, premia l'azienda che beneficia di una crescita continua a doppia cifra e accumula un'esperienza straordinaria nel proprio settore di competenza, raggiungendo un elevato livello di tecnologia e know-how.

Arrivando ai giorni nostri, Vernites





festeggia nel 2015 i cinquant'anni dalla fondazione ampliando la superficie produttiva e ottimizzando la logistica e i magazzini.

Nel frattempo, fa il suo ingresso in azienda la terza generazione della famiglia Testa e il mercato di Vernites si espande ulteriormente, oltrepassando i confini dell'Unione Europea e raggiungendo Australia, Canada, Stati Uniti, Russia e Turchia.

L'azienda ad oggi si è strutturata con figure cardine quali Giuseppe Testa, presidente; Fabrizio Testa, responsabile di produzione e customer service support; Alessandro Testa CEO e Italia sales manager; Paolo Testa, R&D manager ed anche export sales manager di comprovata esperienza.

**Giuseppe Testa, com'è organizzata la produzione di Vernites?** Giuseppe Testa- Abbiamo il settore industriale dei prodotti vernicianti destinati alla filiera

del legno, che comprende tutti gli utilizzatori professionali di questo materiale, dalle industrie agli artigiani, specialmente quelli attivi nella verniciatura di serramenti, mobili e altri complementi d'arredo. In secondo luogo, abbiamo una divisione dedicata al fai da te, attraverso la quale, con il marchio Aquatic, ci rivolgiamo principalmente alla larga distribuzione territoriale. Esiste poi una divisione manifatturiera, nell'ambito della quale collaboriamo con aziende terze nella realizzazione di prodotti esclusivi, e una divisione specializzata nei prodotti per la verniciatura di vetro, plastica e pelle e trattamenti specifici di superfici con effetti speciali.

**Sempre parlando di produzione, ma anche della ricerca e dello sviluppo di soluzioni ecologiche e innovative, sappiamo che la cultura della qualità e l'at-**

**tenzione all'ambiente sono elementi chiave della vostra identità aziendale.**

■ ■ ■ **Fabrizio Testa-** Assolutamente sì: l'attenzione per la qualità e le ampie conoscenze nell'applicazione sono le fondamenta su cui abbiamo costruito il nostro successo. Parte integrante di questa cultura della qualità sono i nostri laboratori di ricerca, dove lavora un team di professionisti altamente qualificati, impegnato quotidianamente nella ricerca di nuove formulazioni e a effettuare controlli rigorosi che vengono applicati a tutte le fasi del processo produttivo, dall'ingresso delle materie prime in azienda fino alla consegna del prodotto finito presso il cliente. Se oggi Vernites è un'azienda di riconosciuta qualità in tanti mercati è anche grazie agli importanti investimenti tecnologici che sono stati sostenuti nel corso degli anni. Realizzare un prodotto verniciante all'acqua ad alte performance è sicuramente impegnativo: per questo



sono necessari tecnici competenti e preparati, oltre che dotazioni tecnologiche all'avanguardia.

Questo ci consente di offrire una gamma di prodotti capaci di soddisfare integralmente le aspettative di mercato. Per quanto riguarda la scelta di realizzare esclusivamente prodotti a basso impatto ambientale, non ci limitiamo a recepire passivamente tutte le norme vigenti in materia, ma esercitiamo anche un ruolo attivo, con lo scopo di tutelare l'ambiente e la sicurezza di lavoratori e consumatori.

**Cosa serve per avere successo sul mercato?** **Alessandro Testa-** Per avere successo servono i prodotti giusti, le strategie giuste e una presenza capillare sul territorio. Vernites, per esempio, serve rivenditori che ogni anno registrano signifi-

cativi aumenti di fatturato, attirando un numero sempre maggiore di privati e artigiani.

Penso che a premiarci sia anche la scelta di focalizzarci sulla fascia medio-alta del mercato. In un settore competitivo come il nostro, il prezzo stracciato e la bassa qualità non sono strategie vincenti, chi cerca il prezzo troverà sempre qualcuno che lo offrirà a meno sacrificando qualità ma soprattutto immagine e reputazione; noi puntiamo sui prodotti di altissima qualità. Non a caso, nel corso degli anni abbiamo ottenuto numerose certificazioni che hanno lo scopo di garantire al consumatore finale uno standard qualitativo elevatissimo. Per fare soltanto un esempio, in Italia siamo tra i pochi a proporre un ciclo di verniciatura trasparente per mobili certificato dal CATAS, uno dei più autorevoli

enti certificatori del settore legno e arredo.

**Quindi riuscite a sostenere la produzione di qualità diversificando e migliorando la produzione interna, ampliando così il vostro mercato di riferimento. È corretto?** **Paolo**

**Testa-** Esatto. Il nostro laboratorio di Ricerca & Sviluppo è costantemente al servizio del cliente per migliorare sempre di più i prodotti e questo ci dà autorevolezza e ci rende affidabili sul mercato e un riferimento costante per tutta la filiera. Il fatto di lavorare su mercati altamente preparati con produzioni a tutto campo, come per esempio il mercato russo, quello nord americano e quello australiano, ci ha reso molto più competitivi anche sul territorio europeo in termini di esperienza.

**In questo scenario, come si colloca il marchio Aquatic?**

**Alessandro Testa-** Il marchio Aquatic, dedicato al mondo del fai da te, è nato quindici anni fa pensando alle esigenze della piccola rivendita che si rivolge prevalentemente al privato.

Si tratta di un marchio che comprende una gamma completa di prodotti per legno, ferro e decorativo, che danno a tutti la possibilità di tingere con la stessa qualità di un



■ **“Per avere successo servono i prodotti giusti, le strategie giuste e una presenza capillare sul territorio -afferma Alessandro Testa-”.**



**VERNITES, LE FIERE E...LIVE CHEMICAL GROUP**

“Per noi le fiere di settore internazionali rappresentano un’occasione importante per trovare nuovi partner e, soprattutto, per dare la giusta visibilità al nostro marchio, specialmente se si tratta poi di accedere con successo ai mercati esteri propensi ad acquistare prodotti “made in Italy” nel campo delle vernici per legno. L’anno scorso, per esempio, siamo stati presenti ad eventi in Ucraina, Polonia, Russia, Australia, Canada e Stati Uniti: tutte esperienze estremamente positive e che ripeteremo senz’altro in futuro. Quest’anno uno degli obiettivi principali sarà quello di rafforzare la presenza del marchio Vernites nel mercato nord-europeo e nord-americano. Per questo motivo si è pensato di creare una joint-venture con una importante azienda produttrice di vernici per legno canadese, la Lorchem International, della famiglia Garone di origini Italo-Canadesi”.

Tale azienda è di forte presenza sul territorio nord-americano e produttrice di vernici dedicate per il competitivo mercato americano. Le due aziende hanno creato Live Chemical Group, impresa che

si occuperà di sviluppare il marketing e le strategie di mercato congiunte, di coordinare le filosofie aziendali e familiari dei due brand e soprattutto di conferire efficacia ed efficienza al progetto distributivo dei propri prodotti

La presenza alla Fiera Ligna di Hannover, dal 27 al 31 maggio, e le successive di Las Vegas e Toronto, consolideranno la presenza congiunta di Vernites e Lorchem e del marchio Live Chemical Group. La scelta strategica sarà quella di offrire in Europa, Australia, Africa e Asia i prodotti all’acqua e a solvente con il brand Vernites e in Nord, Centro e Sud America gli stessi prodotti con il brand Lorchem. Live si occuperà di coordinare lo sviluppo commerciale e produttivo delle vernici a solvente, basate su tecnologia nord-americana, e delle vernici all’acqua sviluppate con tecnologia italiana. Nuovi mercati, nuovi sviluppi, nuovi distributori attendono di conoscere quei prodotti nati dall’intuizione di un giovane imprenditore molti anni orsono e che, ancora oggi, contengono un valore e una qualità difficilmente ripetibile.

professionista ma con un’estrema facilità di utilizzo. Naturalmente, come tutto il resto della nostra produzione, i prodotti della gamma Aquatic sono a base acqua e quindi sicuri e utilizzabili da chiunque senza rischi. È un marchio con cui siamo presenti nella piccola e media distribuzione, che molto spesso finisce poi per trattare anche i nostri prodotti industriali.

**Quanto pesano la formazione e l’informazione in merito ai vostri prodotti per corroborare la cultura del settore**

**“Il nostro laboratorio di Ricerca & Sviluppo è costantemente al servizio del cliente per migliorare sempre di più i prodotti -dice Paolo Testa-”.**

**in materia?** **Paolo Testa-** Mol-tissimo. Vernites affianca e forma professionisti e punti vendita, mettendoli nelle condizioni di soddisfare appieno le esigenze dei loro clienti. Inoltre, organizziamo seminari di formazione sul territorio, presso i negozi e i distributori interessati.

**Che messaggio volete trasmettere al mondo della distribuzione?** **Alessandro Testa-** Diventare partner di Vernites comporta benefici importanti perché un’azienda come la nostra può dare tanto al mercato: durabilità, garanzia, riproducibilità, qualità e costanza del prodotto nel tempo.

La recente riorganizzazione della logistica ci consente oggi un’ampia capacità di stoccaggio e una rapida evasione degli ordini, nonché una consegna puntuale. Oggi, utilizzare i prodotti all’acqua significa avere l’opportunità di realizzare margini di profitto più alti, eliminando i pericoli derivati dall’uso dei prodotti a solvente riducendo quindi i rischi legati alla salute.

Garantiamo ai nostri partner un’esclusiva di zona, tutelando così la concorrenza e la competizione.

Dal nostro punto di vista, il rivenditore di prossimità rappresenta il format distributivo perfetto perché offre al consumatore finale la possibilità di interagire con personale competente in grado di istruirlo metodo applicativo e sui prodotti adeguati all’impiego. ■

**Vernites affianca** ■  
e forma  
professionisti e  
punti vendita,  
mettendoli nelle  
condizioni di  
soddisfare appieno  
le esigenze dei  
loro clienti.

