

# FOCUS

## Tecnologie e materiali per la finitura

**La crisi economica non frena il percorso di ricerca e innovazione avviato dai produttori e fornitori di tecnologie e prodotti per il settore della finitura delle superfici di legno. Che puntano sulle soluzioni performanti e personalizzate per crescere in Italia e all'estero.**

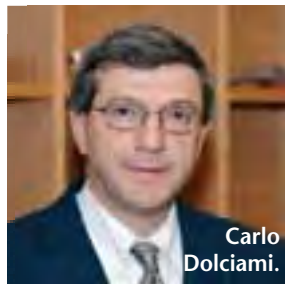
Il mercato italiano, dal mobile al serramento, continua a frenare o quantomeno a viaggiare a un ritmo lento, che ricalca quello dell'edilizia. Ma chi produce tecnologie e prodotti per la **finitura delle superfici di legno** – dalla verniciatura alla bordatura, dalla levigatura agli abrasivi fino alle carte decorative – continua a investire in innovazione, perché anche in una fase perdurante di crisi economica il cliente finale individua nella finitura di **qualità elevata** uno dei valori aggiunti più importanti per effettuare o meno un acquisto. Con un occhio (o forse due) ben aperto sugli scenari internazionali, dove anche i Paesi in crescita cercano soluzioni performanti e, soprattutto, personalizzate.

### **MASSIMA QUALITÀ E COSTI SOTTO CONTROLLO**

Produttrice di macchine automatiche spruzzatrici e robot, così come di sistemi per la verniciatura dei bordi, 130 occupati, 90 per cento export verso Cina, Russia, Nord Europa e Stati Uniti d'America malgrado la crisi, la **Makor** di Sinalunga (Siena), una sede produttiva anche a Pesaro per il marchio **Tecnolegno**, risponde alle esigenze – italiane in primo piano – di tecnologie adatte per la produzione just in time, con alta flessibilità e rapidità per cambio colore e set up secondo i pezzi in lavorazione. L'obiettivo? Integrare massima qualità di finitura e controllo dei costi.

*“Il mercato italiano è in stagnazione da 3-4 anni ma non vuol dire sia fermo”, afferma **Carlo Dolciemi**, direttore commerciale Gruppo Makor. “Le aziende più importanti, non solo quelle di grandi dimensioni ma anche le piccole, sono portate all'innovazione in un mercato che si è ristretto a causa della crisi. Si punta su versatilità e qualità: in generale chi cerca la macchina standard oggi preferisce risparmiare acquistando un usato, facilmente reperibile nel mercato”.*

A spingere l'acceleratore sull'innovazione è la collaborazione con le maggiori realtà della grande distribuzione organizzata, alla ricerca di soluzioni tecnologiche mirate. *“La flessibilità è la tendenza dominante non solo e non tanto per i grandi numeri quanto per svolgere il lavoro su commessa. Lavo-*



Carlo Dolciemi.

# Finitura perfetta sotto i riflettori



riamo sulla semplificazione della gestione delle macchine e sull'automazione in supporto all'operatore, con l'impiego di tecniche di **robotizzazione**, cambi colori automatici e controllo numerico, soluzioni mirate da applicare volta per volta in base alle esigenze del cliente".

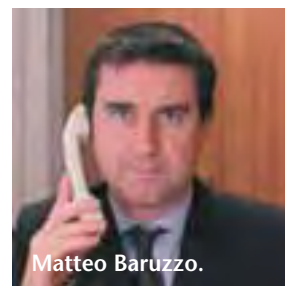
Altro fattore di ricerca e innovazione è l'utilizzo sempre più esteso di pannelli mdf e truciolare che, per applicazioni di alta qualità, richiedono bordature eseguite e sigillate con stucchi e vernici. Qui, grazie alla sinergia fra Makor e Tecnolegno (cioè fra verniciatura e levigatura), il Gruppo Makor è riconosciuto leader di questo settore. Il confronto con i produttori di vernici e con il cliente finale è quotidiano e costante. "Con loro eseguiamo le prove dei cicli di verniciatura oppure testiamo le nostre idee in elaborazione". Fra i campi di innovazione prossima ventura spiccano "... una lavorazione che riduce le movimentazioni dei manufatti e raccoglie le diverse fasi in una sola macchina o più macchine integrate, e la produzione just in time con costi di produzione competitivi per lotto 1 come lotto 1000".

Uno dei punti di forza della Makor è l'attività in sinergia dei diversi comparti della produzione: pannelli, bordi, profili e finestre, "... infatti in questo momento il **seramento** sembra essere un settore sul quale abbiamo ancora molto da dire, a partire dalla verniciatura di finestre smontate e poi assemblate".

## AUTOMAZIONE E FLESSIBILITÀ

La **Finiture** di Saonara (Padova), specializzata nella realizzazione e installazione di impianti per la verniciatura di serramenti, mobili, sedie e tavoli, non ha dubbi: guardare all'estero è, oggi, l'unica strada percorribile. E la finestra di legno il campo sul quale scommettere per l'innovazione prossima ventura. Come spiega **Matteo Baruzzo**, responsabile marketing, "Il mercato italiano di impianti per la verniciatura per il legno ha visto negli ultimi anni una caduta verticale, complice la negativa congiuntura economica e la stagnazione negli investimenti, e allo stesso tempo acquisti fatti nell'ultimo decennio che hanno portato a una capacità produttiva di molto superiore alla reale richiesta. Mercati come Francia e Germania invece continuano a investire sulla verniciatura del legno".

Circa 30 addetti per un fatturato intorno ai 5 milioni di euro, una presenza commerciale in quasi tutti i Paesi del mondo attraverso una rete di agenti-segnalatori, negli ultimi anni Finiture ha acquisito un ruolo di primo piano nella produzione di impianti per la verniciatura di serramenti, "ma il nostro know how ci permette di soddisfare richieste anche per la verniciatura di elementi torniti, sedie, lettini". L'evoluzione tecnologica guarda verso l'**automazione** senza perdere d'occhio la flessibilità: "i moderni impianti sono dotati di robot



Matteo Baruzzo.





antropomorfi che eliminano la manodopera, ma e allo stesso tempo presentano caratteristiche di velocità nel cambio prodotto e adattabilità a qualsiasi manufatto, permettendo all'azienda di automatizzare la propria verniciatura senza dover allestire impianti di grandi dimensioni, rispettando le moderne richieste degli architetti che hanno spinto i serramentisti a dover proporre una grande varietà di tonalità e colori".

Anche la **certificazione** ha spinto il produttore di serramenti "... a dotarsi di apparecchiature per la verniciatura che permettano alla propria finestra di superare le sempre più restrittive prove di qualità. Gli impianti sono studiati per offrire la massima tecnologia per soddisfare la richiesta di qualità del manufatto". E si guarda oltre la crisi. Per il futuro "sarà ancora il serramento in legno il prodotto su cui Finiture punta l'obiettivo di sviluppo tecnologico. Per i prossimi anni ci concentreremo sul perfezionare quanto possiamo in questo momento offrire, e nel frattempo saremo sempre attenti a cogliere nuove esigenze e di conseguenza sviluppare una nuova tecnologia per soddisfarle".

**PIÙ ELETTRONICA PER LEVIGARE**

Esperienza trentennale nel settore delle macchine per la lavorazione del legno, la **De Stefani** di Birone di Giussano (Monza Brianza) produce levigatrici unilaterali per bordi e profili, levigatrici bilaterale per bordi, lucidatrici per bordi, macchine per il rivestimento a caldo di film trasferibili su bordi di pannelli, levigatrici satinatrici automatiche per profili e calibratrici/levigatrici superiori e inferiori per profili, così



Alessio De Stefani.

come caricatori e scaricatori per profili, macchine per la fabbricazione del coprifilo angolare e troncatrici a doppia lama per profili. La sua filosofia si basa su flessibilità tecnologica, semplicità d'uso e limitata manutenzione. Una decina gli occupati, con

un mercato dell'export che guarda principalmente alle economie in espansione. "A oggi i mercati di maggiore esportazione che stanno offrendo interessanti sbocchi e prospettive interessano l'area est europea, Russia, Bielorussia, Polonia e Lituania", spiega **Alessio De Stefani**, socio dell'azienda di famiglia. Al contrario, "... il mercato nazionale purtroppo è ancora in una fase stagnante, senza cenni di miglioramento o ripresa. Servono reali politiche di crescita che garantiscano alle imprese la possibilità di investire e alla gente la possibilità di ricominciare a spendere e non politiche salvabanche e salvaeuropa".

La finitura delle superfici è un processo in evoluzione. "Il nostro punto di forza è soddisfare le richieste di ciascun cliente, progettando e costruendo macchine propriamente ideate per il prodotto che ogni singolo cliente intende levigare, aspetto che sviluppiamo grazie all'ausilio di **nuovi gruppi operatori** volti a rispondere alle esigenze di velocità senza intaccare la qualità finale".

L'aspetto più delicato nel processo di costruzione di levigatrici è il raggiungimento di una **levigatura perfetta** che lasci inalterato il prodotto in tutte le sue parti. "La finitura non deve intaccare nulla, bensì deve nobilitarne la qualità. Si evince che la progettazione deve essere studiata su misura, rispettando il materiale e la forma del prodotto da levigare. Meccanica su misura ed elettronica all'avanguardia sono il nostro segreto per vincere la concorrenza".

Sul controllo della macchina e sulla massima semplificazione di utilizzo si concentra la ricerca sviluppata in azienda per ottenere il miglioramento delle performance. "Un'elettronica più intuitiva è ciò su cui stiamo lavorando per ottenere pannelli di comando operatore con un set up di più facile gestione".

**A MISURA DI ARTIGIANO**

La bordatura è la nuova sfida che la **Maggi Engineering** di Certaldo (Firenze), una cinquantina di occupati, affronta dal 2009, affiancando la nuova produzione di macchine bordatrici monolato per bordi dritti alla tradizionale offerta di foratrici semi automatiche e a controllo numerico, avanzamenti automatici e seghe radiali.

A spiegare il perché della scelta è **Stefania Maggi**, responsabile commerciale. "Il nostro è un progetto di completamento di gamma, in quanto i nostri prodotti si rivolgono all'artigiano che richiede anche macchine per bordare. Produciamo bordatrici "entry level" ideali per chi intende approcciare questo tipo di lavorazione". La proposta è stata bene accolta dai clienti della Maggi, anche in una fase difficile già colpita dalla crisi. In particolare all'estero. Per quanto riguarda il mercato, infatti, "... in Italia è difficile intravederne l'evoluzione futura, attualmente non vediamo grandi possibilità o grossi miglioramenti. In generale questo andamento ci ha fatto perdere una quota di mercato".



Stefania Maggi.

Meglio l'export, che pesa oggi per il 90 per cento sul fatturato: "Stiamo lavorando per aumentare ancora questa percentuale. Esportiamo in tutto il mondo, il 60 per cento in area europea sia occidentale che orientale, Russia inclusa, poi Turchia, bacino mediterraneo, Nord e Sud America, Australia e India".

L'imperativo è **differenziarsi dalla concorrenza**. "Abbiamo fatto in modo che la nostra macchina abbia caratteristiche superiori evitando una lotta sul prezzo. Fra le altre contiamo la vasca colla rotonda anziché rettangolare, che evita l'accumulo della colla negli angoli evitando che si bruci e impedisca il corretto incollaggio, il sistema innovativo di pulitura della vasca da sotto anziché da sopra facendo semplicemente defluire la colla tiepida da un'apposita apertura, la presenza di due motori distinti uno per ogni fresa invece che un solo motore, il sistema di recupero degli avanzi di bordo lavorato in un piccolo cassetto che facilita la pulizia, la possibilità di collocare il portarotolo non in uso in posizione defilata per diminuirne l'ingombro e far risparmiare spazio quando l'artigiano non lavora sulla macchina. Piccole cose che sono anche argomentazioni importanti per sostenere l'attività commerciale del rivenditore".

Su questo **valore aggiunto** continua a lavorare lo staff dell'ufficio tecnico interno all'azienda. "La nostra esigenza principale è poter offrire al rivenditore un prodotto di gamma superiore, per questo stiamo producendo nuovi tipi di modelli per una lavorazione sempre più completa".

### ABRASIVO AD HOC

Uno sguardo ampio al mercato - dal legno-arredamento al metallo, dalla conceria alle materie plastiche e compositi - consente alla **Nastroflex** di Levada di Ponte di Piave (Treviso), specializzata nella produzione e trasforma-

zione di abrasivi flessibili per la levigatura delle superfici, di cogliere le diverse dinamiche in atto.

"Iniziamo il 2013 con prospettive positive", dice **Gianluca Pellicciari**, amministratore delegato. "Il settore legno e arredo ha registrato un andamento negativo nel 2012, ma ci sono segnali positivi da parte di molte aziende italiane che affrontano la crisi e che noi sosteniamo per migliorare i processi produttivi".

Gli stabilimenti di Trezzano sul Naviglio (Milano) e Ponte di Piave contano cento occupati, con un export che ha raggiunto il 40 per cento nel 2012 e si appresta a crescere ulteriormente nell'anno in corso, in particolare in Centro-Nord Europa e Sud America. "I nostri clienti sono produttori in forte crescita o che hanno deciso di migliorare i propri processi produttivi, e chiedono prodotti di qualità e **competenze** su come usarli al meglio".

Le tendenze di scelta degli abrasivi variano nelle diverse aree. "In Europa centro-meridionale il legno è stato soppiantato dai pannelli rivestiti con film, mentre in Nord Europa e Sud America si lavora il massello e l'impiallacciatura. Per i primi proponiamo carte abrasive di elevata qualità di finitura dato che lo spessore in gioco e la necessità di contenere i costi di verniciatura non consentono margini per molteplici passaggi, mentre per i secondi, che operano in contesti di mercato in forte crescita, puntiamo su prodotti che garantiscano elevata durata senza scadere di prestazione".

L'utilizzo di nastri abrasivi di qualità permette di ottenere una finitura perfetta riducendo la quantità di vernice utilizzata. Altro elemento è la personalizzazione. "A seconda del tipo di vernice e del processo produttivo offriamo pro-



dotti diversi per supporto (carta o film), costruzione (aperti o chiusi), ricette antistatiche o anti-intasanti che proteggono le superfici abrasive dall'adesione di polveri di levigatura, che migliorano sia la prestazione che la salubrità dell'ambiente di lavoro".

Il dialogo con i produttori di vernici e tecnologie di verniciatura è centrale. "Svolgiamo periodicamente incontri tecnici con le maggiori aziende produttrici sia di vernici che di macchine. Questo è utilissimo per captare le nuove tendenze e ideare soluzioni congiunte, ad esempio per le **vernici a base acqua** la cui diffusione è sempre maggiore ma che presentano problemi di levigatura peculiari".

**ESTETICA E QUALITÀ A BRACCETTO**

Testa a Thansau, in Germania, e sede italiana a Rosate (Milano) con circa 140 dipendenti per un bacino d'utenza sia nazionale che extra confine verso i Paesi del Mediterraneo dove il volume d'esportazione di carta stampata e/o impregnata in melammina o finish risulta essere stabile sul 40 per cento della produzione, **Schattdecor** è fra i più importanti produttori mondiali di carte decorative per legno e mobile.

La stampa di carta decorativa viene utilizzata nella composizione estetica delle superfici di mobili (come piani di lavoro, frontali, parti strutturali e così via) e degli ambienti in genere (come boiserie, pavimenti in laminato ecc.). I disegni possono essere suddivisi in tre gruppi: riproduzioni di legno, riproduzioni e stilizzazioni di pietre, tessuti, ceramiche e superfici metalliche, disegni fantasia.

Secondo **Franco Lozza**, direttore vendite di Schattdecor Italia, nel Belpaese "... il mercato del mobile continua ad attraversare un periodo di forte difficoltà dovuto principalmente a situazioni finanziarie complesse con forti ritardi nei pagamenti. Assistiamo pressoché settimanalmente a chiusure di aziende, mentre alle condizioni dell'economia italiana dove l'edilizia è ancora ferma si aggiungono i problemi più ampi del bacino mediterraneo, importante sbocco per i nostri prodotti e per le produzioni dei nostri clienti. Difficile prevedere l'andamento nei prossimi mesi".

L'innovazione guarda non solo alla qualità ma anche all'**estetica** secondo le tendenze di moda, affiancando alle carte decorative anche le nuove carte stampate con tinte unite brillanti e i prodotti a stampa digitale su carta decorativa utilizzando colori di stampa rotocalcografica. Dal

2011 sono presenti sul mercato i **prodotti a stampa digitale** di disegni specifici e personalizzati su richiesta del cliente. "Parallelamente a tutte queste novità di prodotto/design continuiamo la nostra ricerca nel campo dell'im-



Franco Lozza.



Sede italiana di Schattdecor a Rosate (Milano).



Vista su una macchina di produzione rotocalcografica (Schattdecor).

pregnazione per individuare superfici tattili e di resistenza sempre più innovative".

Si va oltre il semplice sviluppo del disegno ma si lavora sulla "necessità di studiare il manufatto nel suo complesso. Questo vuol dire approcciarsi a un nuovo sviluppo vedendo il prodotto finito e indirizzando in tale senso lo studio e la produzione, garantendo ai nostri clienti un ricco ventaglio di offerte costantemente aggiornato e in linea con le tendenze di design e le loro esigenze tecniche senza prescindere dalla prestazione tecnico-qualitativa".

a cura di **Olivia Rabbi** ■