

La VERNICIATURA del LEGNO

LA PRIMA RIVISTA DEDICATA ALLE SOLUZIONI DEI PROBLEMI DI VERNICIATURA DEL LEGNO

**AUTOMAZIONE
IMPIANTISTICA
PER SERRAMENTI.**

**NUOVI CICLI DI
VERNICIATURA
PER SERRAMENTI.**

**AUTOMAZIONE
IMPIANTISTICA
PER PORTE.**

**NUOVI CICLI DI
VERNICIATURA
PER PORTE.**

In caso di mancato receipto rinviare all'ufficio PT di CMP Roberto dolentore del conto per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la relativa tariffa.



ICRO COATINGS
le vernici
all'acqua

cefla
finishing

NOXORSOKEM GROUP

RENNER
WOOD COATINGS

anver

Salchi
Wood Coatings

KEMICAL
VERNICI COLORANTI PER LEGNO



**Speciale porte
e serramenti**

English text

**PLANTS AUTOMATION
FOR FRAMES.**

**NEW COATING CYCLES
FOR FRAMES.**

**PLANTS AUTOMATION
AND NEW COATING
CYCLES FOR DOORS.**

Tariffa R.O.C.: Poste Italiane Spa
sped. in abb. Postale - D.L. 353/2003
(conv. in L. 27/02/2004 n. 46)
art. 1, comma 1, DCB Milano

142

ANNO XXV

**GENNAIO
FEBBRAIO 2006**

La Rivista del Colore Spa
Via Torri Bianche, 3P
I-20059 Vimercate MI



In crescita la Renner Italia nel mercato delle vernici all'acqua

Massimo Stucchi – intervista
Luigi Maestrami
Renner Italia

Con il 2006 la Renner euro con una prevalenza Italia ha iniziato il suo di prodotti all'acqua, pari terzo anno di attività. La al 70% della produzione prima parte del 2004 fu globale.

dedicata alla realizzazione di Luigi Maestrami (fig. 2), ne dello stabilimento di direttore commerciale Minerbio (fig. 1), le prime dell'azienda di Minerbio produzioni di vernice ini- (Bo), ci ha spiegato i ziano in primavera ma motivi del successo.

I prodotti all'acqua: mercato del futuro

Nel 2005 il fatturato ha raggiunto i 14 milioni di

«Fin dalla nostra partena, gli investimenti fuo-

no fortemente orientati verso la produzione di prodotti all'acqua, che consideriamo il mercato del futuro – inizia Luigi Maestrami.

La produzione del 2005, primo anno completo d'attività, è stata di 4.400 t, di cui 3.000 t di vernici all'acqua.

«Della produzione globale di prodotti all'acqua, ben 600 t sono state le vernici destinate agli interni: questo è un dato molto interessante.

Lo scorso anno ci sono state le prime importanti richieste di questi prodotti, da parte dei costruttori di mobili. Le aziende che hanno richiesto questa tecnologia vanno dai mobilifici, ai produttori di cucine e soprattutto di antine. Un fattore molto importante è anche la consapevolezza, cresciu-

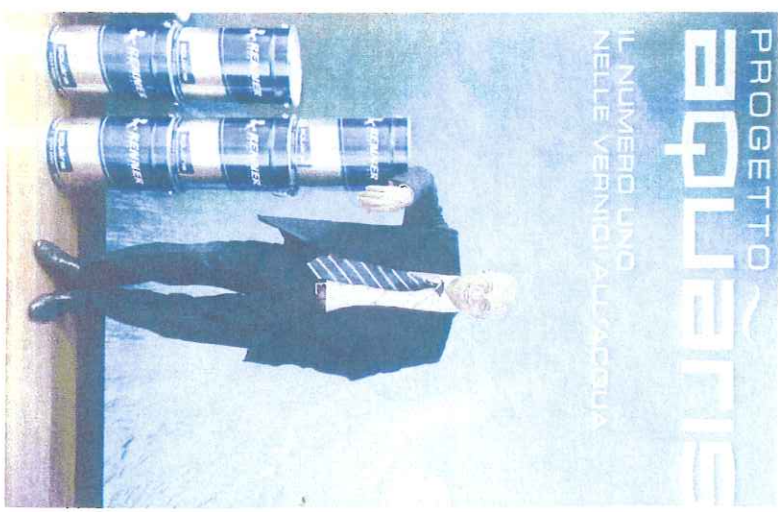
ta negli ultimi tempi da parte del consumatore finale, della necessità di acquistare prodotti realizzati con tecnologie a basso impatto ambientale. Il consumatore di oggi è molto più informato rispetto a qualche tempo fa, per questo è attento alle scelte. C'è stato un cambio culturale determinato dalle quantità d'informazioni riversate dai mass media, riguardanti la necessità di salvare il nostro ambiente. I produttori di mobili che hanno adottato le vernici all'acqua hanno fatto di questa scelta una strategia commerciale. Soprattutto i produttori di camerette e mobili per bambini, tra i primi ad adottare la nuova generazione di prodotti vernicianti, hanno trasmesso all'acquirente numerosi messaggi riguardanti la necessità di creare per i bimbi degli ambienti sani».

«Anche grandi gruppi commerciali, come per esempio Ikea, stanno orientando la produzione verso questa strada. Oltre alle grandi catene distributive, anche nel mobile d'alta gamma sta crescendo l'interesse all'introduzione di finiture all'acqua. E' importante sottolineare l'introduzione delle direttive europee che prevedono nei pros-

simi anni una drastica riduzione delle emissioni. Di questo cambiamento ne stanno beneficiando le aziende che erano

«Quando è partita la sfida ne stanno beneficiando le aziende che erano

3 -



Renner Italia a Minerbio (Bo)



mazione degli impianti di verniciatura. E' molto più semplice adattare un impianto di verniciatura di serramenti rispetto a quelli dedicati ai mobili, di conseguenza gli investimenti sono importanti e ci sono diverse problematiche da risolvere».

«Anche il mobile montato sta avvicinandosi alle vernici all'acqua. Uno dei problemi che impedivano a questo settore il cambiamento, era l'esigenza da parte del mercato di finiture molto lucide. La differenza di brillantezza raggiungibile delle vernici all'acqua rispetto a quelle al solvente, ha sempre costituito un gap importante.

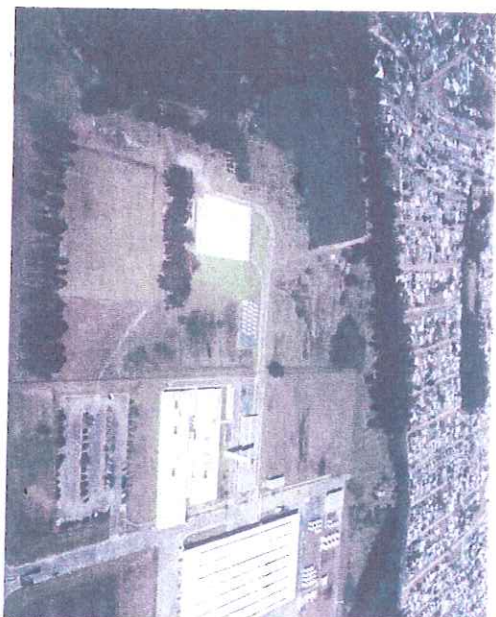
Oggi questo problema sta per essere risolto: la ricerca Renner ha messo a punto vernici in grado di superare i 90 gloss.

Per quanto riguarda i costi, oggi la differenza di prezzo si è molto ridotta, anche se ormai l'utilizzatore ha capito che il costo deve essere considerato nella globalità del processo: la maggior efficienza di trasferimento, la minore grammatura necessaria, la diluizione, il lavaggio delle pistole, lo smaltimento delle morchie, l'abbattimento delle SOV, sono tutti aspetti economici del ciclo di verniciatura a favore delle vernici all'acqua. Le prestazioni tecniche oggi sono assolutamente paragonabili a quelle a solvente e, altro aspetto importantissimo, l'ambiente di lavoro è decisamente più salubre».

Le vernici UV e i serramenti per esterno

«La crescente richiesta – spiega Luigi Maestrami – di vernici per interni, non ha impedito lo sviluppo e la ricerca nel campo dei prodotti destinati ai serramenti. Anche se l'utilizzo dei prodotti all'acqua è ormai un dato di fatto, il mercato delle finestre e scuri vedrà, a nostro parere, un deciso evolversi nella finitura. Il futuro potrebbe dirigersi verso la finitura UV. I vantaggi di questa tecnologia sono numerosi: dalla rapidità del processo di finitura fino ad una resistenza all'esterno ancora superiore ai prodotti oggi utilizzati».

«Il problema fondamentale da risolvere è soprattutto impiantistico. I nostri laboratori sono dotati di tutti i più moderni sistemi industriali per l'applicazione delle vernici. Una volta formulato il prodotto, è testato con questi sistemi per verificare la possibilità di industrializzazione.



6 – Uno degli stabilimenti per verniciatura del Rioverde.

Oggi prodotti UV per esterni sono già stati formulati e testati con ottimi risultati, a questo punto dobbiamo lavorare di concerto con i produttori d'impianti per arrivare a proporre al serramentista un processo decisamente innovativo ma conveniente sotto l'aspetto economico».

Il programma di sviluppo

La gamma "fai da te" e le vernici per vetro

«Qualunque manufatto, dalla sua origine, è soggetto ad un progressivo degrado ed anche per il legno esiste questo problema. A questo proposito lo scorso anno abbiamo creato una linea di prodotti denominata Rioverde per la manutenzione "fai da te" dei mobili e dei serramenti. Queste vernici sono avviate già dallo scorso

anno. Per raggiungere questi obiettivi, abbiamo avviato già dallo scorso

anno la nuova struttura dedicata al magazzino e spedizioni.

«Il settore del mobile è parte delle risorse, in stato l'ultimo, in termini di impianti di produzione, spazi, laboratori e soprattutto uomini, è motivi di questo ritardo è stata dedicata alle vernici idrosolubili (fig. 3)».

«Come detto in precedenza, la Renner Italia sta crescendo, con ritmi notevoli – riprende Luigi Maestrami – per questo ci siamo dati degli obiettivi importanti: arrivare ad una produzione, all'interno delle nostre strutture, di 7.200 t – di cui il 53 % di vernici all'acqua – per un fatturato di 24 milioni di euro.



Interview

Renner Italia is a growing company in the field of water-based coatings

Francesco Stucchi
Interviews Luigi Maestrami - Renner Italia

2006 is the third year that Renner Italia has been in operation. The early part of 2004 was devoted to setting up the production plant in Minerbio (fig 1), where the first coatings were produced in the spring, but sales did not get underway until the second half of the year. Turnover in 2004 amounted to approximately 2.5 million Euro. In 2005, turnover had reached figures of 14 million Euro, with the

majority of production being in water-based products, equal to 70% of the total production. Luigi Maestrami (fig 2), sales manager of the company in Minerbio (Bo), tells us why the company is so successful.

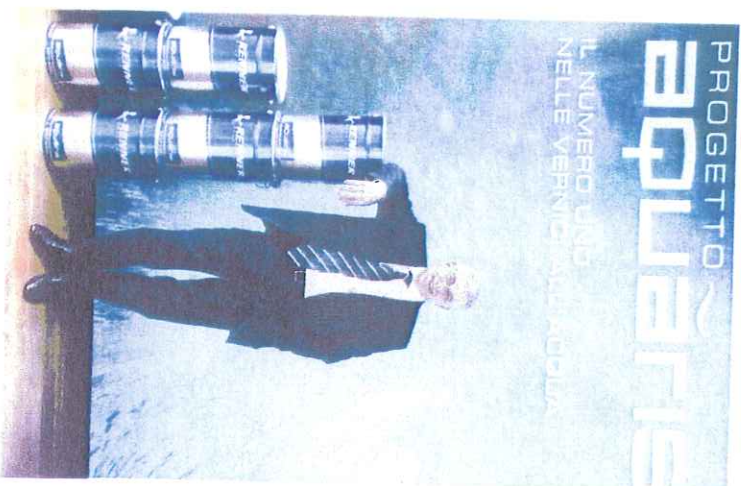
Water-based products: the market of the future

«From the time we set up the company, we have

invested heavily in the production of water-based products which we believe bring the market of the future» - Luigi Maestrami.

Production in 2005, our first full year of production, amounted to 4,400 tonnes, 3,000 tonnes of which were of water based coatings.

«Of all the water-based products manufactured, a sizeable 600 tonnes were coatings for indoor use; this is a very inter-



esting statistic. In fact last year we received our first large scale requests for this type of product from furniture manufacturers. The types of company requesting this technology go from furniture manufacturers to kitchen producers, above all for door panels. An important factor is the recent

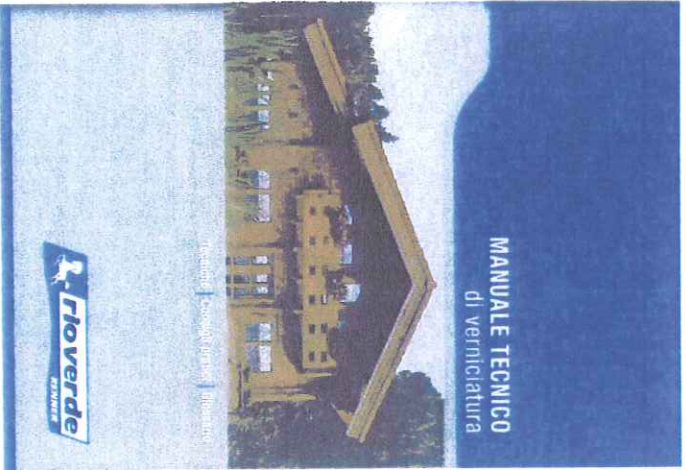
growth of awareness amongst final consumers of the need to purchase products manufactured in ways which have a limited impact on the environment. Consumers today are comparatively far more well-informed than they were in the past, and for this reason are more careful about the choices they make. A cultural change has come about following the quantity of information available through the mass media concerning the need to safeguard the environment. Furniture manufacturers who have chosen to adopt water based coatings have done so as part of a marketing strategy. Above all, manufacturers producing children's bedroom furniture, one of the first sectors to adopt the new generation coating products, have succeeded in transmitting to purchasers the need to create healthy environments for



1 - Renner Italia head office at Minerbio (Bo).



The technical manual accompanying the Roverde line.



which foresees a drastic reduction in the level of emission pollutants. All those companies which have previously been gearing towards this type of change will find themselves in a strong market position».

«When Renner first took up the challenge – explains Luigi Maestrami – the majority of our resources, in terms of production plants, spaces, workshops and above all the workforce, was devoted to water-based coatings (fig. 3)».

their children».

- The new storeroom and delivery building.



«Even large commercial groups, such as Ikea, are starting to orientate their products in this direction. In addition to large distribution networks, interest in the introduction of

water-based finishing is growing in the sector of high quality ranges. At this point, we should highlight the new European Directive which will come into force over the next few years and must be resolved».

«Even the production of assembled furniture is drawing closer to water-based coatings. One of the hindrances faced by this sector in the face of change was the market demand for furniture with a high gloss finishing. The difference in degree of shininess achieved by water-based products compared to solvent-based

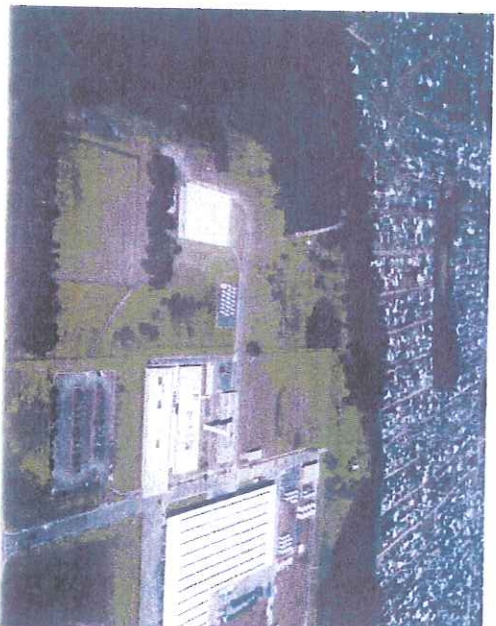
sed was always a large gap that needed to be overcome. This problem should shortly be resolved since research carried out by Renner has come up with coatings which exceed the 90 gloss mark.

As for costs, the difference in price is now much diminished, even though customers have now understood that the price must be considered as an integral part of the process. Increased transfer efficiency, lower number of grams per

square metre required, dilution, the washing of the guns, dregs draining, VOC abatement; these are all factors of the coating cycle which favour water-based products. The technical performance of water based coatings is, today, on an exact par with that of solvent-based but, more importantly, the environment in which they are produced is far more healthy».

UV coating and outdoor frames

«A growing demand – explains Luigi Maestrami – for indoor coatings has not held back development and research in the field of products for frames. Although the production of water-based coatings is now a



6 - One of the Renner plants.

given fact, the windows and shutters market products has already will, in our view, undergo notable changes in terms of the coatings used. In the future there may be more of a move towards UV products. This technology has numerous advantages; ranging from the speed of the finishing process to the resistance of the outside layer which is far superior to that currently found in such products».

The "Do-it-yourself" range and coatings for glass

«The main problem we must resolve is that facing us in terms of plant engineering, our workshops are equipped with the most modern industrial coating systems. Once the product has been formulated, it is then tested using these systems in order to verify the feasibility of its production on an industrial scale. UV outdoor products has already been formulated and tested, with excellent results, so at this point we must work together with the plant producers to create a truly innovative process, which is also worthwhile financially, to put before manufacturers of frames».

«Any manufactured article, from the time of its concept, is subject to constant wear and tear. The same problem is faced by wood, and it was for this reason that last year we created a line of products called Roverde for "do-it-yourself" maintenance of furniture and production on an industrial scale.

These coatings may be used by professionals for touch-up jobs or by homeowners in the course of everyday maintenance work (fig. 4).

Our catalogues also include a complete range of water-based products for the cold coating of glass».

Development programme

«As I said before, Renner Italia is following a trend of considerable growth – continues Maestri – and for this reason we have set ourselves some important targets: achieving production levels in our plants of 7,200 tonnes, with 53% of this being for water-based coatings and a turnover of 24 million Euro».

«As of last year we have embarked upon a phase of production expansion in order to achieve these

targets. We have purchased 4,000 square metres of covered work space destined for logistics (fig. 5).

The finished products storeroom has been moved to these warehouses and of course also the delivery unit, in this way all the rest of the space is given over entirely to production where we have added new plants which allow for a notable increase in production capacity and are capable of responding to all the demands arising from the achievement of our company objectives».

Conclusions

«It is with great satisfaction that we affirm that we are on the right road to achieving the objectives laid out in our company growth plan – Luigi Maestri concludes – we believe we shall see

considerable expansion in the future, thanks to the strategies we have adopted which are geared towards responding to changes occurring in the coatings for wood sector. We are confident of achieving the targets we have set ourselves, also as I detect a great deal of enthusiasm on behalf of our collaborators.

I also believe that the market image that Renner Italia has created for itself, in Italy and abroad, over this short period in which it has been operational, is extremely positive. We should not forget that the Renner group is placed 39th in the classification of major coatings producers worldwide, with a workforce of 1,200 employees and eight production plants (fig. 6)».

ENI March 22 on the information card

HERE PROFESSIONAL/PROFESSIONAL EXHIBITIONS

EDITORIA/PUBLISHING

CONVEGNI/MEETINGS

NUOVI MERCATI/MARKETING

LA RIVISTA DEL COLORE

WWW.LARIVISTADELCOLORE.COM