

IMPIANTI A MISURA DI CLIENTE

Olga Munini

Il mercato della verniciatura dell'alluminio è contraddistinto da molte differenze tra i Paesi del mondo. L'Italia è uno dei più maturi con un parco clienti decisamente esigente e sfaccettato. Essere in grado di proporre soluzioni personalizzate rappresenta per le aziende di impianti un reale vantaggio competitivo

Azienda di ingegneria con sede a Verona e cinquanta dipendenti SAT (Surface Aluminium Technologies), è specializzata nello sviluppo, realizzazione e installazione di impianti industriali per la verniciatura di profili estrusi di alluminio. Guidata da oltre 35 anni dalla famiglia Trevisan da tre generazioni "SAT Aluminium - racconta Andrea Trevisan, amministratore delegato - fonda la sua forza nell'essersi sempre dedicata a questa specifica tipologia di impianto con passione, cercando di rendere il processo di produzione il più efficiente possibile". Oltre ad apparecchi di verniciatura a polvere verticali, l'azienda fornisce linee di anodizzazione, macchine per la decorazione effetto legno e sistemi di imballaggio per profili in alluminio. Gli investimenti costanti in ricerca e sviluppo hanno consentito di progettare e realizzare impianti in grado di garantire ai clienti prestazioni di alto livello estremamente competitivi.

Andrea Trevisan racconta a Nuova Finestra la sua azienda, i mercati, gli impianti, i clienti, in una visione tanto globale quanto ottimistica del presente e soprattutto del futuro.



L'headquarter di SAT a Verona

Come siete strutturati e quali impianti e servizi offrite?

Nella nostra sede oltre agli uffici si trova quello che chiamiamo Vertical Lab, un laboratorio di verniciatura verticale dove sono installate sia le tecnologie già disponibili sul mercato sia quelle in forma di prototipo che stiamo studiando per il prossimo futuro.

Il laboratorio ha due principali funzioni, quella di poter mostrare e far toccare con mano le nostre soluzioni e apparecchi e, in secondo luogo, come vero e proprio centro dove poter eseguire test rigorosi



Il laboratorio verticale SAT

con i clienti per dimostrare i vantaggi che questi impianti possono portare, confrontandoli con linee preesistenti.

La gestione delle spedizioni è molto importante quindi sempre a Verona, a circa un chilometro dalla sede principale, si trova il centro logistico di 8000 metri quadri coperti dove prepariamo, imballiamo tutto il necessario e spediamo i nostri impianti in ogni parte del mondo. Il mercato italiano è estremamente maturo, la maggior parte dei nostri clienti si trova in Europa (60%), con alcune eccezioni come ad esempio nel 2018 quando abbiamo installato 10 linee in Australia. Ci rivolgiamo soprattutto al settore dell'architettura principalmente per tutto ciò che è relativo a serramentistica e facciate.

In questo periodo complicato anche per la difficoltà di viaggiare e quindi di illustrare di persona le vostre soluzioni e i test di laboratorio, come vi siete organizzati?

Il nostro è un servizio veramente unico, abbiamo quindi dovuto attivarci con modalità diverse per far fronte alle stesse necessità e mantenere un filo diretto seppur a distanza con i clienti.

Un'azienda ci ha mandato i profili dal Giappone per fare un test di verniciatura e valutare l'eventuale passaggio da quella liquida a quella in polvere, e nel nostro laboratorio siamo riusciti a svolgere le prove e spedire poi i profili campione. Così pure per il sistema di preparazione dei profili con spazzolatura meccanica, abbiamo ricevuto profili da alcuni clienti spagnoli ma anche italiani per svolgere delle prove, e una volta eseguite li abbiamo rinviati al cliente per una loro valutazione.

All'inizio di settembre abbiamo organizzato anche il primo webinar live dal nostro Vertical Lab, una diretta dove da Francia, Spagna, Italia e Germania si sono collegati diversi professionisti del settore dell'alluminio estruso. Durante l'evento abbiamo presentato il nostro nuovo laboratorio incentrato sull'innovativa tecnologia che tramite un sistema di visione riconosce i profili e permette la verniciatura in automatico, senza dover impostare manualmente una ricetta.

Con un cliente giapponese abbiamo eseguito un test comparativo di qualità tra un sistema impostato nel nostro laboratorio e quello presso un cliente in Italia con una tecnologia preesistente. Non potendo fare le riprese in loco abbiamo realizzato un report fotografico con tutte le analisi. Questo metodo richiede molto tempo, pazienza e risorse però è un servizio molto importante che consente di raccogliere i dati necessari per individuare la migliore soluzione.



Andrea Trevisan, amministratore delegato di SAT

Le tipologie di impianti che realizzate sono uguali per tutti i mercati o ci sono delle differenze?

Varia in base al mercato e alla sua maturità. In Italia negli anni '80, quando ha cominciato a costruire gli impianti mio nonno, la produttività aveva un ruolo rilevante rispetto alla flessibilità e all'efficienza delle linee, inoltre si verniciava prevalentemente con il colore bianco. Oggi invece un verniciatore medio fa circa 30-40 cambi colore al giorno. Mentre il mercato spagnolo si è evoluto in modo molto simile, ci sono altri paesi che non hanno ancora raggiunto questo grado di maturità. Abbiamo ad esempio un cliente importante in Uzbekistan che vernicia una grandissima quantità di profili, che poi esporta nel resto dell'Asia, ma solo in un paio di colori. A prescindere dal mercato al quale ci rivolgiamo il nostro obiettivo rimane sempre quello di fornire a ogni cliente la più tipologia d'impianto più adatta alle loro esigenze, per una produzione flessibile e con tempi di consegna rapidi.

Chi è il vostro cliente? Varia a seconda dell'impianto?

Diciamo che fino a circa 5-6 anni fa potevamo distinguere due categorie di clienti. Da un lato l'estrusore, cioè l'azienda con linee di estrusione e che quindi una volta estruso il profilo aggiunge il servizio di verniciatura. Poi c'era il verniciatore conto terzi, specializzato sul profilo di alluminio, che offriva il servizio prelevando il materiale dal cliente per la verniciatura, per poi riconsegnare il prodotto finito. L'introduzione della nuova linea a polvere verticale compatta Cube, così denominata per la sua iniziale versione di 12 metri di larghezza per 12 di lunghezza per 12 metri di profondità, ci ha permesso di entrare in un altro comparto della filiera dell'alluminio dell'estrusione,

Con la linea verticale è possibile verniciare qualsiasi tipo di profilo estruso



La cabina di verniciatura dell'impianto Cube di SAT

dove la quantità non rappresenta il principale fattore. Mi riferisco alle aziende che rappresentano in qualche modo l'utilizzatore finale, quindi i serramentisti o le imprese che fanno ad esempio tende solari e zanzariere. Ne è un esempio il successo di CUBE in Australia, di cui ho già accennato, che ha generato dei risultati interessanti. La verniciatura veniva eseguita in verticale presso le aziende di estrusione, le imprese che utilizzavano il prodotto finito avevano invece un impianto di servizio orizzontale per far fronte ai lotti più piccoli (e difficili da gestire). Una di queste ha deciso di utilizzare Cube beneficiando dei vantaggi del nostro sistema, un impianto compatto dotato di programmazione della produzione più semplice con una migliore qualità del prodotto finito, e una conseguente riduzione dei costi di esercizio e dei consumi. Visti i vantaggi, a ruota anche altri player hanno installato la linea verticale. Un altro caso simile si è verificato in Israele, dove dal 2015 abbiamo installato cinque impianti, che hanno sostituito puntualmente impianti di verniciatura orizzontali. Dimostrati i benefici di questa tecnologia, riteniamo che la verniciatura in verticale sia la soluzione ideale per verniciare profili d'alluminio, in qualunque contesto.

Volgiamo lo sguardo all'ambiente. Che attenzione riservate al tema dell'efficienza, dei consumi e del riciclo come produttori?

Anche nel nostro settore la tendenza dello sviluppo tecnologico va verso l'ottimizzazione dei processi per la riduzione progressiva e costante dei consumi e degli sprechi. Questo ovviamente porta benefici all'ambiente. Quindi progressivamente (con l'evoluzione della tecnologia) abbiamo ridotto notevolmente i consumi dei nostri impianti. La voce principale di costo nella verniciatura dei profili è la polvere. Abbiamo quindi lavorato principalmente su questa voce tramite l'innovazione delle cabine di applicazione, che a partire dal 2013 hanno visto rivoluzionare il design e il posizionamento delle pistole di applicazione in fase di verniciatura. Il processo di verniciatura in polvere sta via via sostituendo in quasi tutti i paesi del mondo quello a liquido, ancora molto diffuso negli Stati Uniti, che è molto più dan-



Profili di alluminio allo scarico in un impianto compatto Cube

noso per l'ambiente per tutta una serie di motivi tra cui l'utilizzo di solventi per il mantenimento della vernice in fase di applicazione. Oltre a questa tendenza verso la riduzione dei consumi, tutta la filiera dell'alluminio beneficia del vantaggio intrinseco proprio di questo metallo, che può essere riciclato al 100% e all'infinito. Il 75% di tutto l'alluminio prodotto dall'inizio della sua storia industriale è oggi ancora utilizzato, quindi possiamo dire che i serramenti in questo materiale sono in qualche modo eterni. Non solo, il costo di riciclaggio è veramente minimale rispetto a una produzione di alluminio primario.

In questo periodo particolare, qual è la vostra visione di futuro?

Premesso che bisogna essere ottimisti, sempre e comunque, nel nostro caso abbiamo motivi validi per esserlo davvero. Quest'anno il lockdown per il coronavirus ha fatto riscoprire anche il valore della casa, come luogo dove vivere sicuri e in modo confortevole. Alcuni settori ne sono quindi usciti rafforzati. Molti dei nostri clienti sono particolarmente carichi di lavoro perché è aumentato l'investimento per riqualificare le abitazioni, dall'acquisto ad esempio di mobili all'installazione di tende da sole o zanzariere, fino al rinnovamento dei serramenti. La sensazione è che questo trend continuerà anche nei prossimi anni coinvolgendo in modo trasversale diversi altri mercati, incrementando le vendite nei nostri comparti e di tutta la filiera. La possibilità inoltre di beneficiare di incentivi fiscali contribuisce a far crescere ulteriormente il flusso degli ordini e dei lavori. Credo quindi che il futuro per questo settore possa essere molto positivo. ■