



# ARIA NUOVA

Investire in attrezzature per la zona verniciatura rappresenta un'arma per affrontare il mercato: con investimenti contenuti oggi è possibile ridurre di molto i consumi e mantenere la garanzia di un risultato ottimale, Walmec propone...

**A**nche nel settore *autorepair* la crisi globale ha messo a dura prova i suoi addetti, e solo chi ha compreso l'importanza di rispondere attivamente alle difficoltà oggi può dichiarare chiuso il capitolo. L'arma vincente, in questo caso, è stata per tutti la capacità di rinnovarsi, di accrescere la propria imprenditorialità attraverso un nuovo *management*, nuovi servizi al cliente, attrezzature più performanti in grado di offrire lavorazioni di qualità migliore a costi ridotti. Un vero e proprio cambio d'identità che ha interessato tutti gli anelli della filiera, dai carrozzieri ai rivenditori, in virtù di una proprietà transitiva che ha fatto ricadere sui primi la spinta innovatrice dei secondi.

In molti casi, infatti, a dare il buon esempio sono state proprio le ditte specializzate in componentistica e attrezzature, che hanno proposto alle carrozzerie - spesso già in tempi non sospetti - nuovi strumenti per ottimizzare tempi, qualità e costi del ciclo produttivo. È il caso di Walmec, dal 1945 nel mercato dell'aria compressa con due marchi distinti: uno è Asturo-Mec, dedicato all'utensileria, alla ferramenta, al 'fai da te' e all'industria, l'altro a noi più noto è Walcom, marchio esclusivo di sistemi per la carrozzeria. La filosofia aziendale ha sempre ruotato attorno al rispetto della tradizione, alla costanza, alla serietà con cui approcciare il mercato, contribuendo a rafforzare nel corso degli anni l'identità del marchio. Dire "aerografo" e dire Walcom è stato per anni praticamente la stessa cosa, ma dal 2007 il (nuovo) *management* dell'azienda ha scelto di oltrepassare i limiti di un'identificazione assoluta, dando vita a una nuova gamma di prodotti.

Oggi Walcom non vuole dire più solamente "aerografi", ma anche - e sempre di più - "termocondizionatori", come quelli della serie TD<sup>3</sup>, sviluppati a partire da una gamma di filtri regolatori già presente nel catalogo Walcom. Un vero e proprio cambio di rotta che ha permesso all'azienda di affrontare con successo le criticità degli ultimi due anni e ricollocarsi sul mercato in una nuova veste: non



L'arma vincente dell'azienda è la capacità di rinnovarsi, studiare e realizzare attrezzature sempre più performanti



Walmec, col marchio Asturo-Mec, da anni è sul mercato di utensileria, ferramenta, 'fai da te' e industria

più solo produttori di aerografi, ma veri e propri esperti nella qualità dell'aria.

### L'eccellenza si misura in gradi

Il motore che ha spinto Walmec a rinnovare la propria identità è duplice: da un lato l'introduzione dei "nuovi" prodotti vernicianti all'acqua, dall'altro le nuove esigenze di chi li utilizza. È nata così la gamma di termocondizionatori - TD1, TD<sup>2</sup>, TD<sup>3</sup>, TD4 - per dare all'utilizzatore finale la certezza di un'aria completamente pura, deumidificata, alla temperatura richiesta dalle vernici all'acqua e dai nuovi trasparenti altosolidi. Non un semplice riscaldatore, ma uno strumento che regola la temperatura in base alla verniciatura da effettuare e la mantiene costante. Perché l'applicazione sia perfetta, infatti, occorre termoregolare il prodotto verniciante a circa 20-25 °C, ma nei tradizionali sistemi l'aria necessaria alla spruzzatura non supera mai i 15 °C, sia che la si prenda all'esterno o all'interno del forno. Accade allora che durante la fase di espansione, quando l'aria si mescola alla vernice e la atomizza, la temperatura dell'aria perde ulteriori 10 °C - per la cosiddetta espansione adiabatica - rendendo difficile l'applicazione: la base, come si dice in gergo, non si "apre" e questo provoca un calo di brillantezza molto evidente. Quando poi si procede all'applicazione di un trasparente ad alta viscosità, i problemi si aggravano: il risultato finale è una verniciatura più opaca, con un palese effetto a buccia d'arancia. Grazie

al termocondizionatore polifunzionale, invece, la temperatura dell'aria in uscita è uguale a quella della vernice: le condizioni di applicazione sono dunque ottimali e consentono una verniciatura con il giusto punto di brillantezza e con una 'buccia d'arancia' molto meno evidente. La differenza si vede, o almeno la vede l'occhio esperto del verniciatore, ma siamo sicuri che lo scarso spirito d'osservazione che caratterizza la maggior parte degli automobilisti saprebbe fare altrettanto... Il problema non è da poco, perché potrebbe scoraggiare la carrozzeria dall'effettuare un investimento che a prima vista sembra appartenere più al dominio del migliorativo che a quello dell'indispensabile. Ma al di là dei giudizi soggettivi sulla qualità della verniciatura, i benefici del TD<sup>3</sup> sono oggettivi, misurabili e quantificabili. Il pregio più evidente è il risparmio di tempo nella fase di appassimento: una volta applicata la base, l'aria può essere riscaldata a 70 °C e soffiata direttamente sulla superficie



Luigi Gambin, sales and marketing manager di Walmec Spa

da verniciare, contribuendo così a ridurre del 30% i tempi di appassimento. Durante questa fase gli operatori più attenti possono permettersi di abbassare di qualche grado la temperatura della cabina.

Certo, nell'arco di una giornata il risparmio energetico potrebbe apparire risibile, ma se lo misurassimo sul lungo periodo arriveremo in 365 giorni a sfiorare i 1000 euro: una cifra notevole, in poco più di tre anni si ammortizza l'investimento.

### Una tradizione declinata al futuro

Dal debutto di TD<sup>3</sup> a oggi sono trascorsi esattamente tre anni, e le carrozzerie che hanno scelto di installarlo in azienda si dicono soddisfatte. Ma le ambizioni del marchio Walcom guardano oltre l'attuale pacchetto clienti: l'azienda, attraverso personale tecnico specializzato, sta organizzando in collaborazione con la propria rete agenti e con i rivenditori di riferimento in ogni provincia un

Da moltissimi anni, dire "aerografo" e dire Walmec è praticamente la stessa cosa...



Dal 2007 il management dell'azienda ha oltrepassato i limiti di un'identificazione assoluta del marchio, dando vita a una nuova serie di prodotti: i termocondizionatori, sviluppati a partire da una gamma di filtri regolatori già presente nel catalogo Walcom



I benefici del TD<sup>3</sup> risiedono soprattutto nel risparmio di tempo nella fase di appassimento

nuovo programma di assistenza direttamente in carrozzeria che prevede, oltre la risoluzione di problemi urgenti, la manutenzione ordinaria dell'attrezzatura, il cambio dei filtri e la pulizia inclusi; i tecnici dimostratori sono costantemente in viaggio per mostrare dal vivo le doti dei nuovi termocondizionatori. Ad ospitarli sono proprio i rivenditori che, da tempo, hanno dimostrato di apprezzare l'affidabilità del gruppo Walcom specializzandosi nella vendita dei suoi prodotti. Gli

**Nei suoi oltre 60 anni di storia, l'azienda ha sempre investito grandi risorse in ricerca e innovazione**

aerografi prima di tutto, nati da un virtuoso rapporto di collaborazione fra gli ingegneri Walcom e i laboratori dei produttori di vernici, con l'intento comune di ottenere un risultato di verniciatura ideale. Ogni nuovo componente viene progettato in relazione con lo sviluppo di una nuova tipologia di vernici: negli ultimi tre anni la gamma di aerografi da fondo e da rifinitura è stata completamente rinnovata, con cappelli specifici per l'applicazione delle varie vernici. L'atomizzazione è molto fine e omogenea, l'efficienza di trasferimento molto elevata - superiore al 65%, grazie ai sistemi HVLP e

HTE - il consumo dell'aria ridotto (intorno ai 200 litri al minuto); l'ergonomia garantisce un ottimo *comfort* durante l'utilizzo. Le varie componenti sono realizzate in alluminio, acciaio, ottone, tutti materiali resistenti agli urti - perché il carrozziere possa maneggiare l'aerografo con disinvoltura - e di lunga durata: in media tre anni con una frequenza di utilizzo particolarmente intensa. Nel corso degli anni il mercato ha visto la sperimentazione da parte della concorrenza anche di altri materiali, come ad esempio la plastica o la fibra di vetro, ma la robustezza e la praticità richieste dagli utilizzatori finali hanno convinto Walcom a concentrarsi esclusivamente sui metalli. Questo non significa che il capitolo sia chiuso per sempre, anzi: il contatto con i concorrenti internazionali, in occasione di convegni e fiere, è uno stimolo in più per potenziare ulteriormente il settore ricerca. Del resto è così che Walcom ha sempre fatto, fin dal lontano 1946, quando diede alla luce la prima gamma di aerografi per carrozzeria a marchio Walcom, dimostrando così di avere sempre avuto un occhio di riguardo per il nostro settore. L'obiettivo ultimo, infatti, era ed è offrire condizioni di lavoro migliori all'utilizzatore finale, ed è questo il motivo per cui nei suoi oltre sessant'anni di storia l'azienda non si è mai accontentata dei prodotti già sviluppati, ma ha sempre investito grandi risorse in ricerca e innovazione. ■