



L'OPINIONE DELL'UTILIZZATORE | USER OPINION

*Intervista a: Francesco e Maria Regina Fassi | Mainini Verniciatura
a cura di Massimo V. Malavolti*

SERVIZI DI VERNICIATURA PROTETTIVA ED ESTETICA SU MISURA

CUSTOM PROTECTIVE AND AESTHETIC COATING SERVICES

LE AZIENDE DI VERNICIATURA CONTO TERZI AMPIANO I SERVIZI E SI STRUTTURANO PER OFFRIRE SOLUZIONI SU MISURA. L'ESPERIENZA DI UN'AZIENDA STORICA ITALIANA. ■ JOB COATERS COMPANIES EXPAND THEIR SERVICES AND STRUCTURE THEMSELVES TO OFFER TAILORED SOLUTIONS. THE EXPERIENCE OF A HISTORIC ITALIAN COMPANY.



Storica azienda di verniciatura operativa nell'ovest milanese (Bernate Ticino, Milano, Italia), torniamo a visitare Mainini Verniciatura a vent'anni dalla nostra prima visita, effettuata in occasione dell'installazione di un grande impianto di pretrattamento e lavaggio (statico) con prodotti a basso impatto ambientale. Oggi gestita dalla seconda generazione della famiglia Fassi - Maria Regina e Francesco (fig. 1), già allora in fase di crescita professionale nell'azienda fondata da Piero Maria Fassi e soci - Verniciatura Mainini pretratta e vernicia a polveri e a liquido una vasta gamma di pezzi, in parte con specifiche esigenze di resistenze anticorrosive, in parte con alta caratterizzazione estetica.

«Nata negli anni 60 per la verniciatura di biciclette - ci dice Francesco - che occupavano un 90% della nostra capacità produttiva, questa specializzazione rimane prevalente fino ai primi anni 90. Oggi verniciamo ancora biciclette, di alta gamma, prodotte da alcuni nostri storici clienti, anche se si tratta di una quota non particolarmente rilevante del nostro fatturato. Nel '91 l'azienda si è trasferita

1 - Maria Regina e Francesco Fassi, gli imprenditori di Mainini Verniciatura.

Maria Regina and Francesco Fassi, the entrepreneurs of Mainini Verniciatura.

2 - La recente cabina automatica a polveri, installata con la collaborazione della Guerra srl.

The recent automatic powder booth, installed in collaboration with Guerra srl.

A historic coating company operating in the western Milan area (Bernate Ticino, Milan, Italy), we return to visit Mainini Verniciatura twenty years after our first visit, which took place during the installation of a large pretreatment and cleaning (static) plant using low-environmental-impact products. Today, managed by the second generation of the Fassi family - Maria Regina and Francesco (fig. 1) - who were already in the process of professional growth in the company founded by Piero Maria Fassi and partners, Mainini Verniciatura pretreats and coats a wide range of pieces, some with specific requirements for corrosion resistance and others with high aesthetic characteristics.

«Founded in the 1960s for bicycle coating - Francesco tells us - bicycles accounted for about 90% of our production capacity, and this specialization remained predominant until the early 1990s. Today, we still paint high-end bicycles produced by some of our long-standing clients, although this represents a relatively small share



nella sede odierna, e abbiamo installato la linea di verniciatura, che è stata sottoposta a diverse modifiche e integrazioni».

GAMMA DI SERVIZI

«In questi anni, abbiamo molto ampliato l'ambito di attività dell'azienda. Accompagnati dai nostri migliori fornitori - sottolinea Francesco - con i quali abbiamo instaurato negli anni una relazione basata sulla fiducia [Olivari nel pretrattamento, Guerra nell'impiantistica, ndr], abbiamo ricercato la flessibilità dei cicli applicati, per poter dare soluzioni specifiche alle richieste di un mercato in continua evoluzione e a un numero molto ampio di clienti. Pensiamo che poter differenziare i campi d'attività, e le aziende servite sia un metodo interessante per proteggere la nostra attività di fronte alle variazioni settoriali.

Applichiamo cicli con richieste anticorrosive specifiche - nel campo della nautica, per esempio, verniciamo motori marini a idrogetto; verniciamo arredo urbano e componentistica di medie dimensioni per la raccolta rifiuti - e/o con alta caratterizzazione estetica: oltre alle biciclette di alta gamma, porte per ascensori per abitazioni di lusso, arredamenti tecnici per musei, contenitori per strumentazione analitica. Completano il nostro mercato di riferimento componenti più industriali, anche se sempre con caratterizzazione qualitativa superiore alle media».

«Come prima accennato - continua Francesco - la nostra linea ha subito diverse modifiche e integrazioni, in particolare nella zona d'applicazione, per sfruttare da un lato le possibilità d'industrializzazione offerte dalle più recenti cabine d'applicazione polveri (figg. 2 e 3), dall'altro la flessibilità di cabine multifunzione con filtri a ta-

3 - Il centro polveri. The powder center.

of our revenue. In 1991, the company moved to its current location, and we installed the coating line, which has undergone various modifications and upgrades since then».

RANGE OF SERVICES

«In recent years, we have greatly expanded the company's scope of activities. Accompanied by our best suppliers - Francesco emphasizes - with whom we have built a relationship based on trust over the years [Olivari for pretreatment, Guerra for plant engineering, ed. note], we have sought flexibility in the applied cycles to provide specific solutions to the demands of a constantly evolving market and a wide range of clients. We believe that being able to differentiate the fields of activity served and the companies we work with is an interesting way to protect our business against sector variations. We apply cycles with specific corrosion resistance requirements - in the nautical sector, for example, we paint marine jet engines; we also coat street furniture and medium-sized components for waste collection - and/or with high aesthetic characteristics: in addition to high-end bicycles, we coat elevator doors for luxury homes, technical furnishings for museums, and containers for analytical instrumentation. Our target market also includes more industrial components, although always with a quality characteristic above the average».

«As previously mentioned, our plant», Francesco continues, «has undergone various modifications and upgrades, particularly in the application area, to leverage the industrialization possibilities offered by the latest powder application booths (figs. 2 and 3), while also benefiting from the flexibility of multifunction booths



sche espressamente studiati e prodotti dal nostro fornitore, per l'applicazione sia di prodotti liquidi, sia di polveri a perdere».

POLVERI, LIQUIDO E CAPITOLATI

«Attualmente - interviene Maria Regina Fassi - il rapporto polveri-liquido è intorno al 70-30. Appliciamo vari tipi di polveri, anche bistrato e funzionali (antigraffiti per arredo urbano, per esempio). Oggi con le polveri si ottengono risultati eccellenti, anche sotto il profilo della durabilità. Tuttavia i cicli a liquido restano importanti (fig. 4), sia per ragioni dimensionali - pezzi di grandi dimensioni e costituiti da zone con masse molto differenti (fig. 5) - sia perché molti clienti ci richiedono l'applicazione di cicli previsti da capitolati così specificati, penso per esempio alle pompe oleodinamiche di alcuni nostri clienti. In alcuni casi applichiamo anche polveri prescritte, in particolare quando si tratta di clienti che hanno l'esigenza di recuperare colori dopo intervalli di tempo lunghi.

In particolare per le polveri, quello della varietà dei colori per piccole serie o dei colori sviluppati a campione (fig. 6) è un problema che ci auguriamo il settore riesca ad affrontare e risolvere, la loro gestione rischia di diventare critica: le partite spezzate costituiscono una immobilizzazione di capitali sempre maggiore, proprio per la ricerca spinta di personalizzazione in molti campi manifatturieri, tra l'altro proprio per quelle applicazioni dove sono richiesti prodotti speciali e di prezzo elevato».

CICLI

«Pretrattiamo con sistemi chimici *multimetal* o fisici (granigliatura) - riprende Francesco - a seconda

4 - L'impianto dispone di due cabine d'applicazione di vernici liquide e in polvere (a perdere), per le quali è stato sviluppato un apposito sistema di filtrazione (Guerra).

The plant features two booths for applying liquid and powder coatings (loss-in), for which a specific filtration system was developed (Guerra).

with pocket filters specifically designed by our supplier for both liquid products and loss-in application powder coatings (fig. 3)».

POWDER COATINGS, LIQUID PAINTS, AND SPECIFICATIONS

«Currently», Maria Regina Fassi adds, «the powder-to-liquid ratio is around 70-30. We apply various types of powder coatings, including bi-layer and functional ones (anti-graffiti for street furniture, for example). Today, excellent results can be achieved with powder coatings, even in terms of durability. However, liquid cycles remain important (fig. 4), both for dimensional reasons - large pieces made up of areas with very different masses (fig. 5) - and because many clients request the application of cycles specified in their technical documents; for example, hydraulic pumps for some of our clients. In some cases, we also apply prescribed powders, especially for clients who need to recover colors after long intervals».

«In case of powder coatings, the issue of color variety for small batches or colors developed as samples (fig. 6) is a problem we hope the industry can address and resolve. Their management risks becoming critical: broken lots represent an increasing immobilization of capital, especially due to the strong demand for customization in many manufacturing fields, particularly for those applications requiring special and high-priced products».

CYCLES

«We pretreat using multi-metal chemical and physical systems (shot blasting) - Francesco continues - depending on the type of material of our clients' pieces. The line has been modi-



del tipo di materiale costitutivo dei pezzi dei nostri clienti. La linea è stata modificata con l'introduzione di una cabina automatica a cambio rapido, dotata di reciprocatori, che utilizziamo per le serie più lunghe. Le cabine che precedono la cabina a polveri sono state modificate nel sistema di filtrazione, per poter applicare sia vernici liquide che in polvere, garantendo la corretta aspirazione e filtrazione, utilizzando un sistema di filtri multistrato messo a punto dai tecnici della Guerra.

Infine, abbiamo un sistema statico (cabina e forno) che ci permette di applicare i prodotti (anche in questo caso, liquidi o in polvere) su pezzi di dimensioni maggiori, prototipi, finiture e colori speciali (fig. 7).

Al di là dell'aumento costante della gamma di colori e finiture – per fare un esempio, abbiamo clienti che inizialmente avevano a catalogo 4 colori e oggi, per serie numericamente non molto diverse dalle prime, i colori richiesti sono dai 15 ai 20 a settimana – un altro degli aspetti di gestione complessa è la fase finale d'imballaggio: poiché le richieste estetiche sono spesso molto alte, il corretto imballaggio è fondamentale per preservarlo. Imballare adeguatamente i pezzi finiti presuppone un costo importante, non è un'attività accessoria, è un'importante fase finale del nostro lavoro».

FIDUCIA

«Così come per i nostri fornitori - interviene Maria Regina - anche il rapporto con i nostri principali e storici clienti è spesso basato sulla fiducia. Per esempio, verniciamo pezzi per l'azienda leader mondiale nel campo dell'arredamento tecnico per musei: come facilmente intuibile, sono tutti prodotti su misura (in particolare, le teche protettive di opere d'arte di grande e incalcolabile valore, basamenti per statue, espositori di documenti o oggetti storici) sia dimensionalmente, sia dal punto di vista estetico, prodotti in piccole quantità e con qualità estetica ineccepibile. In

5 – Cassoni scarrabili, verniciati con un ciclo liquido prescritto, per veicoli compatti di raccolta rifiuti. Removable container, coated with the prescribed liquid cycle, for compact waste collection vehicles.

fied with the introduction of an automatic quick-change booth, equipped with reciprocators, which we use for longer production runs. The booths preceding the powder booth have been modified in the filtration system to apply both liquid paints and powder coatings, ensuring proper suction and filtration by using a multi-layer filter system developed by Guerra's technicians. Finally, we have a static system (booth and oven) that allows us to apply products (both liquids and powders) on larger pieces, prototypes, finishes, and special colors (fig. 7)».

Beyond the constant increase in the range of colors and finishes - for example, we have clients who initially had 4 colors in their catalog and now request between 15 and 20 colors a week for production runs that are not numerically very different from the first - another aspect of complex management is the final packaging stage: since aesthetic demands are often very high, proper packaging is essential to preserve it. Adequately packaging the finished pieces incurs significant costs; it is not a secondary activity, but an important final phase of our work.

TRUST

«As with our suppliers», Maria Regina adds, «the relationship with our main and long-standing clients is often based on trust. For example, we paint pieces for the world leader in technical furnishings for museums: as one can easily imagine, these are all custom-made products (in particular, protective cases for works of art of great and incalculable value, bases for statues, display cases for documents or historical objects) both in terms of dimensions and aesthetics, produced in small quantities with great aesthetic quality. In these cases, we work without quoting the job piece by piece; the client trusts that our work will remain within the appropriate value range, for both us and them».



questi casi lavoriamo senza preventivare il lavoro pezzo per pezzo, il cliente ha fiducia che il nostro lavoro rimanga all'interno del giusto intervallo di valore, sia per noi che per lui».

«Fiducia e, naturalmente, impegno e desiderio di fare le cose nel miglior modo possibile – conclude Francesco - sono il fondamento della soddisfazione che continua a darci un lavoro complesso e poco riconosciuto “socialmente” come quello della verniciatura industriale. La crescita dell'azienda è una conseguenza di questa “politica”, la ricerca del miglioramento continuo dei rapporti interpersonali all'interno e all'esterno di Verniciatura Mainini, e delle nostre competenze».

6 – Elemento per arredo urbano di differenti colori e serie limitate.

Urban furniture element in different colors and limited series.

7 – La cabina automatica a polveri, dall'ingresso.

The automatic powder coating booth from the entrance.

«Trust, and of course, commitment and the desire to do things in the best possible way - Francesco concludes - are the foundation of the satisfaction we continue to derive from a complex and often underappreciated job, like industrial coating. The growth of the company is a result of this 'policy', the pursuit of continuous improvement in interpersonal relationships, both inside and outside of Verniciatura Mainini, as well as in our skills».