



La sede centrale di Vernici Caldart si estende su una superficie di oltre 15.000 mq

Nuovo protagonista

Competenza, qualità e convenienza sono i punti di forza di Vernici Caldart, dinamica società lombarda di recente affermatasi nel settore dei prodotti complementari con un'offerta completa di stucchi, fondi e trasparenti.

L'obiettivo è stato chiaro da subito: diventare in breve tempo un nuovo punto di riferimento nel settore carrozzeria con prodotti di qualità a prezzi convenienti per il *car refinish*. Un compito ambizioso, che richiedeva competenze professionali e una conoscenza del mercato capace di leggere con precisione e tempestività le esigenze dei carrozzieri. E Vernici Caldart ha rapidamente dimostrato nei fatti di avere le carte in regola per ottenere i risultati desiderati.

A Marco Caldart, che insieme al fratello Paolo è titolare della società con sede a Bellusco (Milano), abbiamo

chiesto perché ha deciso di entrare nel mercato della per carrozzeria. «Da vent'anni siamo leader nel settore della verniciatura per l'occhialeria e deteniamo anche un'ottima quota di mercato nella cosmetica, nel settore industriale e nelle materie plastiche - ha detto - Per noi era giunto il momento di ampliare l'impegno imprenditoriale e diversificare strategicamente la produzione. Abbiamo scelto il settore automobilistico perché potenzialmente offriva favorevoli possibilità di successo per un competitor che, come noi, fosse in grado di mettere in campo ciò che serve per affermarsi, ossia: esperien-

za, prodotti e convenienza».

Abbiamo quindi chiesto a Marco Caldart qual è stato il problema principale nella realizzazione del progetto. «Sapevamo che entrare nel settore non sarebbe stato semplice - ha risposto - Al di là degli investimenti finanziari necessari, che rientravamo pienamente nelle nostre disponibilità, il vero punto sensibile era costituito dalla necessità di dotarsi di un know-how manageriale e commerciale specializzato sulle esigenze dei carrozzieri. Questo era un problema un po' più difficile da risolvere. Ma come spesso accade nella vita, i fatti dipendono molto dagli



Vernici Caldart dispone di 2.500 mq di magazzini per prodotti finiti (nella foto) e materie prime



In un attrezzato laboratorio di 500 mq vengono sviluppati i prodotti di Vernici Caldart

incontri e a noi è capitato di incontrare le persone giuste al momento giusto». E, in poco più di due anni, è stata realizzata una nuova divisione aziendale, interamente dedicata ai prodotti di car refinish. «Questo grazie a un management di assoluta qualità, proveniente da pregresse e significative esperienze produttive e commerciali specialistiche, che



Linea di confezionamento automatico del trasparente 2K Record Plus HS



ha saputo apportare la competenza necessaria per fare subito le giuste scelte strategiche».

Perché sceglierli

Responsabile della divisione car refinish per le rivendite è Cristian Sala. A lui abbiamo posto una domanda precisa: perché un carrozziere dovrebbe scegliere Caldart?

«I nostri sono prodotti di elevata qualità e stanno ottenendo lusinghiere risposte dal mercato - ha detto - Sappiamo bene che molti carrozzieri affiancano ad una marca leader nei prodotti complementari almeno un'altra marca minore che permette loro di spuntare margini migliori su certi tipi di lavoro. Ebbene, noi ci proponiamo con un'offerta di grande attrattiva commerciale, in quanto forniamo una gamma completa di stucchi, fondi e trasparenti, di qualità comparabile con quella dei principali fornitori, ma a prezzi più convenienti anche rispetto a quelli di altre seconde marche. Se poi si considera che forniamo un servizio assistenza di assoluto rilievo, ecco che i motivi per affidarsi a noi diventano davvero molti».

Abbiamo dunque chiesto a Cristian Sala che cosa intende per assistenza al cliente. La risposta si è focalizzata sulla capacità dell'azienda di intervenire tempestivamente per rispondere a qualsiasi sua esigenza. *«Per garantire una risposta rapida, possiamo contare sulla nostra capillare rete di agenti sul territorio, particolarmente estesa nel Sud Italia e in rapida espansione al Nord; inoltre, qualora il caso lo richiedesse, provvediamo anche ad inviare i nostri tecnici in loco - ha spiegato - Tutti i nostri prodotti immessi sul mercato vengono preventivamente testati in laboratorio e sottoposti a diversi controlli. Fra i principali il test di "nebbia salina", il QUV Panel per testare l'invecchiamento artificiale e*

Giovane, radicata

Vernici Caldart nasce nel 1976 per volontà del suo fondatore Carlo Caldart. L'impronta saldamente familiare ancora oggi distingue l'azienda che è condotta grazie all'apporto della seconda generazione. Marco Caldart si dedica a ogni aspetto legato alla produzione e alla definizione delle soluzioni richieste dai clienti; Paolo Caldart cura gli aspetti amministrativi e gestionali. La società si estende attualmente su 15.000 mq di superficie, di cui 4.500 coperti, con una produzione annua stimabile nell'ordine di 2.000 tonnellate di vernice, di cui una parte rilevante è dedicata all'esportazione sui mercati internazionali, in particolare nell'Estremo Oriente. Alla luce dei risultati ottenuti negli ultimi anni, la società ha avviato la realizzazione di una nuova unità produttiva di 5.000 mq, che sarà operativa dal 2009.

Fare e sperimentare

In origine la produzione era limitata alle vernici per cartoline e successivamente agli impregnanti per il trattamento del legno. La svolta è legata alle commesse da parte di aziende produttrici di occhiali: una "sfida" che porta Vernici Caldart sul terreno delle vernici ad alta tecnologia, anche per la cosmetica e la bigiotteria. Per completare la gamma dei prodotti, la società è presente nel settore industriale e nel car refinish attraverso una rete di rivendite specializzate distribuite su tutto il territorio nazionale.

il "pendolo Koenig" per determinare la durezza superficiale». Infine, una domanda sulle politiche commerciali di Caldart, a cui Christian Sala ha risposto focalizzandosi sull'impegno costante nella ricerca, nel rispetto di tutte le più recenti normative europee in merito alle emissioni in atmosfera. E ha aggiunto: «Il nostro sforzo è sempre orientato a investire sul cliente, mettendo in campo prodotti di alta qualità offerti con condizioni commerciali di particolare convenienza. Ad esempio per tutti: il nostro prodotto di punta - il trasparente 2K Record Plus HS - abbiamo deciso di mantenere il prezzo al valore del 2007. È un bel vantaggio per il carrozziere».