



WAGNER

1972 - 2022 | **50 anni**
1978 - 2022 | **di storia**

Indice

PREFAZIONE	5	IL CAMBIO TINTA	13
ANNI 60	6	LA PRIMA CABINA IN MATERIALE PLASTICO	14
GLI INIZI: UN'EPOCA PIONERISTICA	6	FIERA IN NIGERIA: PROPOSTE DI BARATTO	14
IL PRIMO GRANDE INSUCCESSO	6	LA TELEFONATA DI UN GENIO INVENTIVO CON	
MA POI LA LUCE	7	UNA PROPOSTA RIVOLUZIONARIA.	15
BASTA CIGOLII	7	SMALTATURA A POLVERE	16
ANNI 70	8	ASPIRAZIONE A TURBOLENZA	17
1972: FONDAZIONE ITEP	8	PROFILI ALLUMINIO	17
CI SI SPECIALIZZA	9	PULIRE IL PAVIMENTO: SEMBRA FACILE	18
UN GROSSO INCIAMPO	10	GENERATORE INTERNO DI ALTA TENSIONE	18
1978: VENNE CREATA IMPLASTIND	10	PRIMO IMPIANTO MUFFOLE STEP BY STEP:	
1977 COLORATECNI SI OCCUPA DI VERNICIATURA		SE DEVI SPERIMENTARE PRIMA FALLO IN CASA	19
LIQUIDO	10	APPLICAZIONI NEL SETTORE ALIMENTARE POLVERE	20
SETTORE LEGNO	11	ANNI 90	26
SETTORE VERNICIATURA	11	PANICO DA CAMBIO TINTA: CI VUOLE METODO	26
ENZO MARTUCCI	12	TRIBO: CI SONO STATE ANCHE LE MODE E LE FURBATE	26
ANNI 80	13	MAI NATI: ALCUNI ESEMPI DI IDEE MAI ENTRATE SUL MERCATO	26

APPLICAZIONE DI ZIRCONIO IN FONDERIA	27
UN ALTRO PIONIERE INVENTIVO, UN'ALTRA STORIA DI INSUCCESSO	28
1990 COLORATECNI INCORPORA COLORA	28
1994 ACQUISIZIONE WAGNER. NASCE WAGNER ITEP	29
DIGITECH: IL PRIMO VERO APPROCCIO	29
ALL'AUTOMAZIONE, UN SALTO CULTURALE.	29
1995 ACQUISIZIONE WAGNER. NASCE WAGNER COLORA.	30
SALSA DI POMODORO	30
LAVAGGIO MAMMELLE DELLE MUCCHE	30
I PRIMI PASSI NEL SETTORE ADHESIVE	30
I CLIENTI SPESSO DANNO SPUNTI PER L'INNOVAZIONE	30
PISTOLA CON TESTA ORIENTABILE	31

ANNI 2000	32
INIEZIONE OLIO ALIMENTARE	32
SPRUZZATURA CACAO	32
I BORLENGHI EP2205	33
LAVAGGIO TUBAZIONI DEL VINO	33
STAMPA SU FILIGRANA	33
GRUPPI SOLVENTLESS	34
MISCELA PER IL CARBURANTE DEI MODELLINI	34
SISTEMA VERNICIATURA CARTE DA GIOCO	35
LE MADONNINE PER IMMAGINI SACRE	36
LA NASCITA DELL'INTELLIMIX	36
ALLUVIONE	37
2016 FUSIONE WAGNER ITEP E WAGNER COLORA: NASCE WAGNER S.P.A.	37
CREDITS	40



Prefazione

1947-2022.

Per il gruppo Wagner quello che si sta per concludere è un anno importante, quello del 75° anniversario.

1972-2022

1978-2022

Anche per Itep e Colortecni, le aziende poi originarie di quel che oggi è Wagner SpA, sono anniversari importanti: rispettivamente il 50° ed il 45°.

Un'occasione unica per ripercorrere storie ed aneddoti. Questi ultimi rilevanti ora più che mai: gli anni che abbiamo vissuto e che stiamo per vivere rappresentano momenti di importante staffetta, con un 40% dell'organico dell'azienda che passerà il testimone alle nuove generazioni dell'arco dei prossimi 8/10 anni.

Ma c'è di più.

Ripercorrere la storia dell'azienda non è solo un'occasione per registrare e dare struttura alla memoria collettiva.

Rappresenta altresì un elemento fondamentale per capire fino in fondo chi siamo oggi, perché siamo bravi a fare certe cose piuttosto che altre, e in ultima analisi per aver maggiore consapevolezza del nostro ruolo e del nostro valore aggiunto all'interno del gruppo Wagner nel suo complesso. È in definitiva quindi uno strumento fondamentale per guidare ed orientare il nostro operato e quello di chi ci affiancherà in futuro, per rendere i prossimi decenni tanto avvincenti quanto quelli trascorsi.

Alessio Volonté
Amministratore Delegato Wagner S.p.A.

Gli inizi: un'epoca pioneristica

Negli anni 60 Luigi Volontè, padre di Vittorio, Armando e nonno di Alessio, aveva una piccola galvanica (zincatura nichelatura), situata nel rione di Malavedo (rione di Lecco, sulle rive del Gerenzone, un fiume storico e famoso perché sulle sue sponde erano nate agli inizi del 900 molte forgiature e officine del ferro che sfruttavano l'energia elettrica prodotta dalle turbine alimentate ad acqua).

Luigi era un imprenditore curioso e visionario.

Durante un suo viaggio in Francia nel 1968 aveva sentito parlare di una nuova rivoluzionaria tecnologia.

Si spruzzava un prodotto in polvere, privo di solventi, che aderiva al manufatto per via elettrostatica, e dopo cottura a 180 C° si polimerizzava diventando solido.

I vantaggi erano enormi: facilità di applicazione, nessun inquinamento e spessori molto alti con una sola mano.

Luigi decise di importare il primo gruppo manuale di spruzzatura.

Iniziò così in Italia l'era del rivestimento in polvere. Le prime applicazioni furono eseguite spruzzando in una stanza, con un ventilatore che estraeva aria

all'esterno da una apertura e il prodotto che non aderiva al pezzo non veniva riutilizzato.

Il primo lavoro industriale rischiò però di far naufragare sul nascere la nuova attività.

Le conoscenze ai tempi erano limitate ed anche l'unico fabbricante del prodotto, aveva poche conoscenze applicative e offriva un unico colore, il bianco.

Le prescrizioni tecniche consigliavano di non pulire il manufatto in quanto un substrato un po' oleoso faceva aderire meglio la polvere.

Un'azienda di Lecco produttrice di rulli per pane commissionò a Luigi la verniciatura di questi manufatti per sostituire la zincatura, in quanto con quest'ultima la durata del rivestimento era molto limitata.

Il primo grande insuccesso

I risultati sui primi rulli furono incoraggianti e si iniziarono le prime partite.

Tutto bene per i primi sei mesi sino a quando i pastifici iniziarono a segnalare scaglie di prodotto in polvere polimerizzato che si trovavano all'interno dei panini.

Panico: risultò evidente che senza pulitura dei pezzi la polvere dopo un po' di tempo si staccava a blocchi compromettendo sia l'aspetto estetico

che quello funzionale.

Non fu facile rimediare a quel disastro sia dal punto di vista delle richieste di danni sia per la "nomea" che il rivestimento aveva avuto con una "premiere" disastrosa come quella.

In seguito, la pulizia dei pezzi venne eseguita immergendoli in una vasca a vapori di trielina che consentiva di togliere unto e olio.

Ma poi la luce

Piano piano ricominciarono le richieste e ripresero gli ordini di lavorazione per questo rivestimento.

Il costo di importazione della prima apparecchiatura manuale era stato altissimo e l'azienda di Luigi aveva rischiato il fallimento.

Anche i pezzi di usura erano costosissimi e le continue rotture della pistola portavano a frequenti fermi produttivi.

Luigi iniziò allora a far fabbricare ad officine della zona alcuni pezzi di ricambio.

Le continue richieste di verniciatura gli fecero capire che il futuro era iniziato.

Basta cigolii

Nel frattempo, venne anche fabbricata una vasca con un letto fluido che teneva in sospensione la polvere.

I pezzi venivano preriscaldati ed immersi nella nube. I risultati con l'utilizzo di polvere termoidurente furono scadenti con una superficie non idonea. Si provò allora con polvere termoplastica per rivestimenti funzionali senza richieste estetiche.

In questo campo, un successo clamoroso arrivò con i ganci e le molle per i sedili delle auto.

I pezzi venivano rivestiti con uno spessore di 300 micron che impediva il cigolio quando ci si sedeva o quando l'auto molleggiava. Per i tempi una grande innovazione...

ANNI 70

1972: fondazione ITEP

Iniziarono le richieste per avere impianti completi di preparazione, applicazione e cottura.

Il problema tecnico principale era di usare la corrente elettrostatica per fare aderire la polvere al manufatto.

La prima apparecchiatura importata aveva un generatore ed un cavo che portava la corrente alla testa della pistola.

Vittorio Volontè (l'altro figlio di Luigi) era fresco di diploma di perito tecnico conseguito al Badoni di Lecco.

Vittorio chiese aiuto al professore di elettrotecnica che si prestò per fabbricare i primi prototipi.



Per distinguere il business di conto terzi venne fondata nel 1972 ITEP, acronimo di Impianti Trattamenti Elettrostatici Polveri con sede a Valmadrera in via Piedimonte 34, in un capannone in affitto.

Il primo impianto venduto ad un terzista di Bergamo consisteva in una vasca di vapori di trielina (acquistata da un produttore), un'apparecchiatura manuale, una cabina manuale con un ciclone ed un abbattitore post ciclone ad acqua, ed un

forno statico di cottura.

I manufatti venivano appesi manualmente nella cabina e messi su un telaio che entrava nel forno. La polvere veniva travasata dalle scatole in un contenitore dotato di un vibratore, da qui, con una pompa venturi a portata fissa, convogliata alla pistola. Sotto il ciclone un bidone che raccoglieva la polvere recuperata, la polvere manualmente versata nel contenitore.

Non si conosceva ancora l'importanza della granulometria e pertanto alcuni lotti erano molti diversi dagli altri, in quanto si lavorava solo con polvere nuova o con polvere riciclata.

Poi, come per tutte le tecnologie tanti piccoli passi hanno portato all'attuale livello applicativo. Per dimostrare il procedimento nel capannone di Valmadrera venne installato un impianto pilota dove i clienti potevano portare i propri pezzi e verniciarli.



Cabina
manuale



Alimentatore contenitore AC1-AC2

Ci si specializza

All'interno della nuova azienda Vittorio Volontè divenne il direttore tecnico e Armando Volontè si occupò degli aspetti amministrativi e commerciali. Ben presto assieme alla crescita della domanda risultò evidente che altri costruttori di forni vedevano la nuova azienda come un concorrente e osteggiavano la verniciatura a polveri. Venne pertanto deciso di interrompere la vendita di forni ed accessori e dedicare le risorse tecniche e commerciali solo all'applicazione: il cuore



Esempio di impianto polvere

dell'impianto.

Molte richieste riguardavano solo il rivestimento con un solo colore. In quei periodi non era usuale la richiesta di differenziazione tramite il colore.

La richiesta di produzione di massa portò all'elaborazione di impianti con trasportatore dove i manufatti appesi attraversavano tutto l'impianto, incluso il lavaggio e il pre-trattamento, la cabina ed il forno.

La cabina divenne così un rettangolo con le aperture per i pezzi e per le pistole, fisse all'inizio e poi movimentate, e finestre per il ritocco manuale.

Un grosso inciampo

Nacque così l'idea di fabbricare una cabina con incorporato il sistema di recupero, con quattro maniche a filtro installate ai quattro angoli della cabina. La gabbia all'interno della manica era dotata di un vibratore per fare cadere la polvere dal tessuto filtrante. La polvere cadeva sul fondo e manualmente fatta defluire sotto i cassetti ai lati della cabina.

Dopo una decina di cabine installate arrivò l'ordine di un fabbricante di auto per verniciare i serbatoi di benzina.

Dopo alcuni mesi di funzionamento il cavo elettrico del vibratore si ruppe, si innescò un corto circuito e la cabina prese fuoco.

Nella relazione dei vigili del fuoco venne evidenziata



Luigi e Armando Volonté durante una fiera a Barcellona nel 1974.

la proibizione di mettere apparati elettrici nella cabina, e di sollecitare una normativa di sicurezza nazionale per la tecnologia a polveri (quella a liquido in quanto contenente solventi era già operativa).

L'azienda automobilistica in questione emanò un "editto" in cui vietava l'uso della verniciatura a polvere all'interno dei propri stabilimenti.

Ci fu ovviamente un momento di stasi nel mercato, ma con le normative adottate, anche questo momento diventò un ricordo.

1978: venne creata IMPLASTIND.

Trattasi di una società creata fra Itep ed un impiantista spagnolo, che rimase operativa per 5 anni con varie installazioni. Fu chiusa a seguito del fallimento dell'impiantista spagnolo.

Itep proseguì direttamente tramite un distributore la propria attività in Spagna

... Nel frattempo...

1977 Coloratecni
si occupa
di verniciatura liquido

coloratecni

Coloratecni iniziò la propria attività a Milano costruendo pompe pneumatiche per l'applicazione

a spruzzo di prodotti vernicianti.

Nello stesso tempo Colora a Bologna è l'azienda che si occupava di rivendere pompe prodotte da

Coloratecni ed altri prodotti importati (pistole elettrostatiche loro accessori) con la finalità di offrire ai clienti oltre ad un prodotto pronto per l'utilizzo anche un servizio tecnico capillare su tutto il territorio.



PM120SP_
pompa a doppia membrana

Settore legno

Inizialmente quasi tutti i prodotti erano indirizzati alla finitura del legno.

Spraypack in bassa pressione composti da pompe di alta qualità, facili da riparare e utilizzare, corredate con pistole importate e marchiate Coloratecni.

I gruppi di miscelazione erano inizialmente solo meccaniche poi elettroniche in alta e bassa pressione. Vernici sempre più evolute necessitavano

di miscele controllate/ precise e replicabili nel tempo.

Erano inoltre necessarie applicazioni elettrostatiche anche su prodotti poco conduttivi come il legno.

Tecni 281_
pompa a pistone

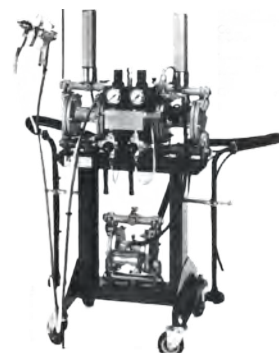


Settore verniciatura

Poteva contare su una vasta gamma di pompe pneumatiche con relative pistole e accessori sia per applicazione manuali che automatiche.

I gruppi di miscelazione 2K inizialmente erano solo meccanici poi elettronici.

I thermostats erano utilizzati per applicare il prodotto a temperatura controllata.



Booster PM 120 - Sistema di miscelazione meccanico per vernici bicomponenti con pompe a doppia membrana

La maggior parte dei venditori erano agenti monomandatari.

Leader indiscusso in Italia nel settore legno, ruote auto, caschi e occhialeria; Coloratecni iniziava a muovere i primi passi nei mercati esteri dove, fino a quel tempo era stata presente solo in Spagna con una propria azienda Coloralberica e in Francia con un importante distributore.

Varimix BP 31MC
Sistema di miscelazione
meccanico per vernici
bicomponenti con pompe
pneumatiche a pistone



Enzo Martinucci fonda la sua azienda: da 50 anni al servizio di Wagner

Nel 1972 nella città di Lucca ci fu un pioniere che captò la potenzialità del mercato nella verniciatura e incominciò ad intraprendere attività di vendita con una visione innovativa nel settore: essere il partner per le soluzioni di problemi quotidiani. Il Service è stato fin da subito la moneta di scam-



Sede di Martinucci srl

bio di Enzo Martinucci, fondatore dell'omonima azienda che opera ancora oggi per Wagner con passione e trasversalità di segmenti e prodotti: polvere, liquido, adesive, Professional e Home finishing.



Enzo Martinucci all'interno della sua officina

Il cambio tinta

Divennero sempre più frequenti le richieste di avere nello stesso impianto rivestimenti con tinte diverse: vari step permisero di soddisfare queste necessità.

Avere un riciclo continuo:

- Sotto il ciclone una pompa venturi ad alta portata che trasporta la polvere ad un contenitore chiuso con un letto fluido. Nello stesso contenitore arriva polvere nuova trasportata da un sistema che pesca dalla scatola. Sul contenitore sono montate le pompe venturi che portano la polvere alle pistole
- La polvere che cade sul fondo recuperata attraverso un racla che trascina la polvere ad una

estremità della cabina, dove una fessura permette di fare cadere la polvere in un piccolo cassetto fluidificato e rinviarlo al contenitore.

- Nascono primi sistemi con più cicloni senza motore e collegati ad un filtro finale di aspirazione.

Queste innovazioni consentirono di avere la possibilità di cambiare colore ma i tempi erano molto lunghi (2 ore) in quanto sulle pareti della cabina si accumulavano strati molto forti di polvere. Soffiare via tutta la polvere era molto difficile anche perchè una parte si riattaccava in quanto ancora con una carica elettrostatica

In quel periodo una configurazione dell'impianto molto frequente era con trasportatore birotaia con due cabine, una in lavoro ed una in pulizia,



Ittep installa nella propria sede il laboratorio industriale per testare apparecchiature per mettere a punto la combinazione ideale per il cliente.

oppure mettere le cabine su piattaforme mobili che veniva estratto dalla linea (rol on-roll off).

L'investimento iniziale era ovviamente molto alto, l'operazione di cambio tinta laboriosa e tra un cambio tinta e l'altro doveva comunque passare molto tempo.

La prima cabina in materiale plastico

Un'innovazione notevole introdotta da Itep a livello mondiale fu costruire le cabine in materiale non ferroso, nella fattispecie si optò per la vetroresina. Le cabine venivano costruite in un cantiere navico con lo stesso procedimento che veniva usato per la costruzione delle barche.

L'investimento iniziale in stampi fu notevole ma questa tecnologia cambiò radicalmente il mercato e tutte le cabine furono costruite da quel momento in materiale plastico.

Fiera in Nigeria: proposte di baratto

L'istituto per il commercio estero aveva individuato nella Nigeria, una nazione in forte sviluppo, uno dei paesi interessanti per i prodotti italiani. Invitò un'ampia delegazione di aziende Italiane a partecipare ad una fiera a Lagos.



Cabina Kronos by Itep



Filtro

Itep aderì all'iniziativa assieme ad un produttore di polveri. Il primo giorno di fiera tirammo a lucido il nostro stand e ci si preparò a dovere per l'apertura in vista di una intensa settimana di incontri e semina.

Il primo visitatore fu una persona che si presentò come principe di una tribù (e forse lo era). Chiese in cosa consisteva la nostra offerta e ascoltò interessato la nostra spiegazione. Alla fine, aprì una sacca estrasse dei braccialetti e collanine e chiese quante apparecchiature potesse avere in cambio. Spiegammo che non funzionava così e dopo aver congedato il "principe" ricevemmo il secondo visitatore che più o meno propose un baratto con altri materiali. La giornata continuò sulla stessa falsariga e alla sera durante la riunione con tutti gli espositori, reduci da medesime esperienze, si decise di non aprire più gli stand. Non potendo ritornare in anticipo passammo 5 giorni in piscina pensando a quanti soldi avevamo sprecato e che ICE (Istituto Commercio Estero) valesse in quel momento meno del cubetto di "ice" nel nostro bicchiere.

La telefonata di un genio inventivo con una proposta rivoluzionaria.

Venimmo contattati dal titolare del più importante costruttore in Europa di linee per la lavorazione

delle lamiere: aveva visto una nostra installazione presso un fabbricante di mobili. La sua idea era a dir poco rivoluzionaria: verniciare la lamiera piana dopo il taglio e foratura della lamiera e prima della piegatrice. Ovvero inserire una linea completa automatica di verniciatura a polvere (pre-trattamento, applicazione e cottura) all'interno della linea transfer. "Cambiamo il mondo della verniciatura" disse quel famoso titolare.

Seguirono 14 incontri mensili presso la sede del costruttore (il numero è esatto perché il titolare dell'impresa realizzatore di svariati progetti, ha sempre sostenuto che dopo 24 incontri – 2 anni – un progetto se non diventava realtà occorreva abbandonarlo). Su un immenso tavolo vicino alla sua scrivania erano appoggiati 18 "pratiche", 18 progetti che contemporaneamente lui portava avanti.

La complessità dell'idea era rilevante: un foglio di lamiera piana doveva essere pretrattato, verniciato e cotto in una linea orizzontale, per poi essere formato dopo la verniciatura – PCM – Post Coat Method.

Se realizzato, il progetto avrebbe davvero "cambiato il mondo". In un'unica linea si parte da un nastro di lamiera e si arriva al manufatto pronto per la spedizione.

Il sogno si spezzò quando era in fase avanzata: l'azienda costruttrice di transfer chiese il concordato preventivo per problemi finanziari: i progetti di sviluppo avevano impiegato così tante risorse che il normale business dell'azienda era stato compromesso. Le banche che si fecero carico della continuità aziendale fermarono quasi tutti i progetti di sviluppo e il sogno di cambiare il mondo della verniciatura svanì.

Smaltatura a polvere

Un dirigente di una famosa azienda italiana di cucine, contattò Armando Volontè in quanto un concorrente spagnolo di elettrodomestici aveva costruito in proprio una cabina che applicava

smalto in polvere.

La ditta spagnola non intendeva vendere la realizzazione ad un concorrente.

Nacque così la cabina di smaltatura.

Questa tecnologia, da un punto di vista teorico era simile a quella delle polveri organiche, ma lo smalto essenzialmente aveva:

- un grado di usura molto alto
- doveva essere applicato entro un certo range di temperature ed umidità
- avere un minimo spessore di 80-100 micron.

Queste peculiarità portarono alla realizzazione di un sistema unico con varie innovazioni tecnologiche.

Iniziarono vendite nei principali fabbricanti di



Impianto di smaltatura a polvere

elettrodomestici di sistemi di smaltatura (ad oggi sono funzionanti nel mondo più di 200 installazioni), a cui seguirono anche installazioni nel settore dell'applicazione organica per frigoriferi, lavatrici, forni microonde etc.

Aspirazione a turbolenza

L'aspirazione in cabina ha avuto nel tempo varie configurazioni: dalle pareti, dagli angoli, dal pavimento (con una fessura centrale), sino a raggiungere l'attuale geometria (due tubi circolari autopulenti posti alle due estremità).

Questo concetto piacque talmente ad un cliente americano che ordinò una cabina anche se non era mai stata realizzata.

Il giorno prima della spedizione in laboratorio venne provato il fondo con polvere e si constatò che la polvere si attaccava con sbuffi al sistema di



Pistola Geogun, ottimale per rivestimenti a polvere in cavità, profili, sottosquadre.

ancoraggio alla cabina.

Venne cambiata allora in corsa la costruzione con un sistema del tutto simile all'attuale.

La cabina senza tubi venne inviata via nave ed i due tubi 45 giorni dopo via aerea: la saldatura effettuata in loco, da parte di un tecnico (scelto per le sue dimensioni, il più piccolo dell'azienda) che entrò fisicamente all'interno dei tubi per effettuare l'operazione.

Profili in alluminio

L'azienda che inventò gli impianti verticali per profili in alluminio acquistò per il primo impianto le pistole da ITEP.

Anche qui l'interesse fu immediato e la terza richiesta venne da una ditta del Molise che contattò anche un altro impiantista, che coinvolse Itep nel progettare un sistema che prevedeva l'avanzamento dei profili a scatti con barre che procedevano step by step. Sembrava la soluzione del futuro ma.....

Dopo decine di sfiananti incontri (le trasferte in Molise ai tempi erano lunghe in quanto l'autostrada terminava a Rimini) presso il potenziale cliente, la scelta cadde su chi poteva dimostrare di avere già un'installazione. Per ritorsione l'azienda vincitrice iniziò ad acquistare pistole della concorrenza. Iniziò l'epoca degli impianti verticali con migliaia di pistole installate e ITEP ne rimase esclusa.

Pulire il pavimento: sembra facile

Trovare il giusto mix fra soffiare tutta la polvere che si depositava sul pavimento e non creare turbolenze che pregiudicavano l'applicazione non è stato facile ed ha richiesto molte prove e campionature. Dopo un anno, una ditta meccanica del lecchese riuscì a creare una lastra con microforature. Un esempio di come per realizzare le idee occorre anche trovare aziende specializzate che aiutano lo sviluppo.

Generatore interno di alta tensione

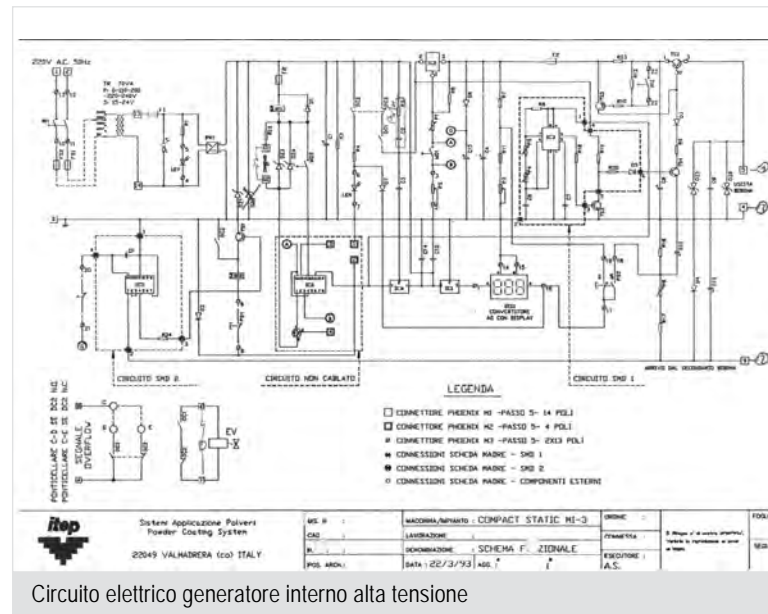
Gli erogatori elettrostatici per la verniciatura a polvere utilizzavano delle grosse scatole in acciaio (dimensioni di circa 400mm) con all'interno i circuiti elettronici (bobine, diodi e condensatori collegati in cascata) per produrre l'alta tensione alla pistola.

Questi generatori erano posizionati nei quadri elettrici e per portare l'alta tensione alla pistola erano necessari dei cavi speciali e con alto isolamento (circa 100 KV).

L'idea fu quella di generare l'alta tensione all'interno della pistola e non avere più pericolosi e ingombranti cavi elettrostatici negli impianti di verniciatura a polvere.

Le sfide erano su più fronti:

- realizzare il circuito elettronico che producesse il segnale con l'opportuna frequenza da inviare alla pistola (il segnale era in bassa tensione)
- ricerca dei componenti elettronici con dimensioni ridotte ma resistenti all'alta tensione da inserire nel corpo della pistola.



- ricerca delle resine isolanti e della macchina di colata sottovuoto necessari a inglobare i componenti elettronici all'interno del corpo della pistola.
- progetto meccanico per lo stampo delle parti costituenti la pistola.

Il circuito elettronico era stato realizzato utilizzando in parte una nuova tecnologia SMD (dispositivo a montaggio superficiale) utilizzata attualmente nel montaggio di tutti i dispositivi elettronici.

Anche questa idea ha aperto lo sviluppo dei nuovi erogatori, sempre più performanti, con maggiore efficienza, ma che sono partiti sempre dall'idea iniziale di generare l'alta tensione all'interno della pistola.



G.G.A. EP4 con comando
Cabinia VR



G.G.A. EP4 con comando
Cabinia VR

Esempi di quadri elettrici

Primo impianto muffole step by step: se devi sperimentare prima fallo in casa

Il primo impianto per smaltare in polvere le muffole dei forni da cucina venne installato presso un produttore in centro Italia. Sino ad allora le stesse venivano smaltate in immersione. I pezzi col sistema stop and go avanzavano appesi ad un trasportatore, si fermavano in cabina e lì venivano smaltati con pistole collocate su un braccio che entrava nella cavità e poi usciva.

Un produttore tedesco di cucine, per proprie esigenze produttive fu il primo che volle smaltare a

polvere i forni appesi ad un trasportatore con flusso continuo.

Itep per soddisfare questa esigenza produsse per la prima volta robot ad inseguimento a 3 assi.

Fu un progetto molto complicato con pesanti problematiche iniziali dovute al software (progettato esternamente) che drenò per molti mesi quasi tutte le risorse tecniche dell'azienda. Arrivare in auto dal cliente richiedeva 10 ore di viaggio con problematiche doganali inimmaginabili.

Applicazioni nel settore alimentare polvere

Negli anni sono stati forniti numerosi impianti per spruzzare elettrostaticamente vernici in polvere su vari prodotti:

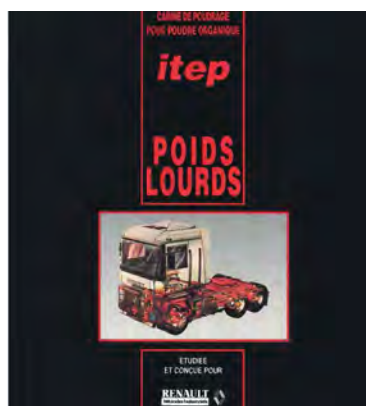
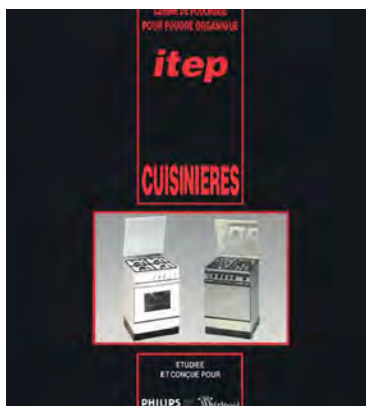
- Sale su formaggi
- Zucchero su brioches e vari dolci
- Farine su salumi
- Cacao su biscotti
- Sale su snack



Salatura a secco – alimentatore



Salatura a secco – impianto in azione



1987 Per poter soddisfare e seguire con maggiore attenzione le sempre più numerose richieste del mercato francese viene fondata **IteP France** con sede a Lione

Esempio di cataloghi ITEP FRANCE, concepiti e studiati con i leader di ciascun settore di mercato

1989 Per lo stesso motivo, venne fondata **Itep Germany** con sede a Francoforte

... Nel frattempo ...

In **Coloratecni**, nasce la divisione pompe speciali per l'industria con lo scopo di seguire e sviluppare settori come travaso, dosaggio, estrusione, in sostanza tutte le attività industriali che non includono la verniciatura.

Le apparecchiature comprendevano unità dedicate al settore ceramico, pompe a pistone e a doppia membrana che hanno contribuito in modo significativo a portare la produzione a numeri considerevoli, anche in materiali plastici e pompe a pistone per l'estrusione.

Sin da subito, i settori coinvolti in questa nuova



Pompa per inchiostri
Roto Flexo serigrafici

espansione sono stati molteplici e negli anni si sono ulteriormente sviluppati o sono andati persi.

I principali settori di mercato erano:

1. INCHIOSTRI

Travaso con gruppi estrusione mono e doppia colonna per prodotti con viscosità diverse. Alimentazione di macchine da stampa di tutti i tipi, partendo dalla exografia, dove si offrivano pompe a doppia membrana per inchiostri molto fluidi, fino ad arrivare a macchine da stampa offset con pompe a pistone con e senza i piatti prementi (prodotti viscosi), collettori speciali da 2 – 3" per le cisterne ink.

Collaborazione con produttori di inchiostri per lo sviluppo di nuovi modelli; spesso le apparecchiature venivano offerte dai produttori per incentivare l'acquisto di inchiostri in grande quantità.



Pompa per alimentazione
di macchine da stampa offset

2. MARMO

Miscelazione, applicazioni di resine a completamento di linee più complesse di finitura.

Prodotti "adatti a tutte le tasche" dalla semplice apparecchiatura 2K meccanica fino ai gruppi elettronici per la miscelazione di due o più prodotti.

3. SILICONI

Vasta gamma di pompe a piatto premente per l'applicazione di vari tipi di siliconi incluso i due componenti.



Pompa estrusione
monocolonna

Gruppi di piccole dimensioni per contenitori da 25/30 kg sono diventate poi molto popolari nelle piccole medie aziende in alternativa alle applicazioni manuali con cartucce che comportavano un alto costo d'acquisto e problemi di smaltimento.

4. VETRO

Dalle più comuni pompe per estrusione fino alle pompe 2K con centraline idrauliche per le vetrate strutturali (doppi vetri). Una risposta alla crescen-

te domanda del mercato di utilizzare vetro nelle costruzioni.

5. CERAMICA

L'abrasività del prodotto trattato rendeva le apparecchiature "convenzionali" poco affidabili e soggette ad usura precoce; la disponibilità di Coloratecni a modificare la propria gamma "standard" in prodotti dedicati ha fatto in modo di poter vendere in questo mercato centinaia di pompe a doppia membrana e pistone.

6. TRAVASO PRODOTTI CHIMICI

Qualsiasi prodotto chimico, liquido o semi-liquido, durante le varie fasi di produzione o semplicemente quando viene utilizzato per le varie lavorazioni deve essere in qualche modo movimentato (trasferito); disporre di una vasta gamma di pompe con componentistiche di varia natura compatibili con il prodotto stesso diventava fondamentale se si vuole affrontare questo vasto mercato.



Pompa doppia membrana
PM1 in materiale plastico
adatta a prodotti chimici

7. COLLE /ADESIVI

Applicazioni manuali e automatiche per travaso e spruzzatura.

8. INGRASSAGGI /LUBRIFICAZIONE

Pompe e pistole per “spruzzare” lubrificanti prima e dopo la lavorazione:

- estrusori per il grasso
- macchine 2K / 3K per dosare i vari componenti per ottenere una miscela ideale per il manufatto (esempio: olio speciali per cuscinetti, composto da diversi prodotti chimici molto costosi).

Nota: la macchina miscelazione è indispensabile in caso di necessità di ottenere le varie certificazioni in quanto è possibile monitorare e documentare in tempo reale le varie fasi di lavorazione.

Negli anni 80 si svilupparono anche prodotti per altri settori industriali che hanno rappresentato un successo commerciale per Coloratecni:

1. Accessori Auto, ruote / caschi

Decisivo è stato il fatto di avere un gruppo elettrostatico performante che poteva offrire una finitura di altissimo livello con un’attenzione particolare al risparmio di vernici (prodotti chimici sempre più costosi; attenzione all’ambiente).

Personale tecnico per prove presso il cliente e installazioni, commerciale dedicato al prodotto (ad alcuni venditore era stata assegnata una specifica tipologia di prodotto) sono state le chiavi del successo.

L’alto prezzo dell’apparecchiatura comparato alla concorrenza veniva accettato dal cliente una volta dimostrata la qualità del risultato finale, dal risparmio di prodotto e dal servizio di assistenza tecnica.



Gruppo elettrostatico composto da pompa doppia membrana PM120 SP e pistola elettrostatica Asahi

2. Plastica

Principalmente componentistica Automotive / ACE.

Alta qualità delle pistole in bassa pressione e HVLP.

Elettrostatiche capaci di applicare spessori minimi

di prodotto con un ottimo grado di finitura; conoscenza delle problematiche riferite alla plastica con soluzioni tecniche adeguate.

Pompe a bassa pressione con componenti compatibili con i nuovi prodotti vernicianti (flessibilità nella produzione).

Gruppi miscelazione 2K e 3K affidabili anche su basse percentuali tra i componenti.

3. Occhiali (montature in plastica e/o metallo)

Spessori minimi di prodotto applicato grazie ad elettrostatiche e pistole convenzionali di alto livello

(massimo controllo); macchine miscelazione affidabili anche su rapporti minimi ed infine servizio di assistenza tecnica efficiente. Soddisfazione del cliente!

4. Ferro: manufatti di diverso tipo

Disporre di una vasta gamma di pompe e pistole airless e misto-aria per ogni esigenza, ma maggior concentrazione nella vendita verso il target piccole e medie aziende.

Le pompe di grossa dimensione, inizialmente progettate per lavori "indoor", come ad esempio

TECNI 291

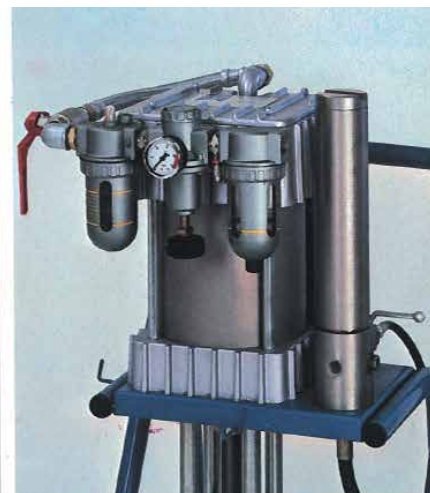
Massima portata.
Specifico per l'installazione
su verniciatrici automatiche
dotate di molte pistole.

TECNI 451

Elevata potenza e portata.
Ideale per gli impieghi più gravosi,
in cantiere e
nella grande industria.

TECNI 751

Eccezionale potenza.
Consente l'applicazione dei prodotti
più densi e viscosi
in condizioni estreme.



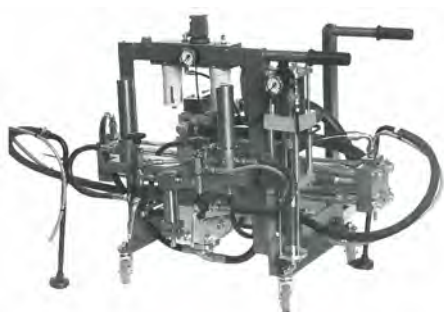
Pompe a pistone alta pressione Protective coating_ gamma Colora

gli estrusori per i siliconi, furono presentate anche nella cantieristica con un successo modesto, ma non furono in grado di competere con la concorrenza (valvole pneumatiche più soggette a problemi di formazione di ghiaccio) e avevano limitata disponibilità di accessori dedicati a questi prodotti.

Per quanto riguarda il Protective Coating non esisteva la gamma di prodotti, la componentistica e la forza vendita adeguata a competere con il leader di mercato.

5. Conceria

Macchine miscelazione 2K opportunamente modificate (rapporti di miscelazione molto contenuti 2/3 %; gestione di più catalizzatori con circuiti prodotto indipendente); pistole automatiche speciali per questi prodotti ottenendo un ottimo



Booster
SuperG 301-
pompa a
soffietto

risultato di alta finitura con un controllo preciso delle quantità di prodotto erogata.

Venditore “specialista” dedicato a questa applicazione, magazzino in loco per un servizio pronto di assistenza tecnica e pronta consegna ricambi.

Tecnici specializzati sempre presenti sul territorio. La clientela divisa tra grandi utilizzatori e impiantisti specializzati per la fornitura di linee di finitura.

6. OEM e integratori

Per diverse aziende costruttrici di impianti di finitura e incollaggi che avevano la necessità di travasare e/o spruzzare prodotti liquidi e semiliquidi, si offrono soluzioni ad hoc studiate appositamente per le loro esigenze applicative, e spesso veniva fornito loro un “pacchetto” chiavi in mano pronto per essere installato.

Personale tecnico e commerciale formato per seguire quasi esclusivamente questo tipo di clientela, rapporto diretto con la sede centrale, buona reputazione nel mercato sono stati i fattori principali che hanno portato i clienti a scegliere prodotti Wagner Colora.

Panico da cambio tinta: Ci vuole metodo

Con i primi impianti per cambio tinta rapido iniziarono anche i primi problemi di contaminazione fra un colore e l'altro. Appena un cliente aveva questo problema entrava nella modalità panico produttivo "è colpa del fabbricante dell'impianto e quindi deve farsene carico".

Se ne è uscito solo approcciando con metodo il problema, dotando i tecnici di una procedura, facendola applicare in modo univoco e nominando un primario che potesse intervenire nei casi più seri e pericolosi.

Tribo: ci sono state anche le mode e le furbate

In Svezia un'azienda locale aveva sviluppato una tecnica per elettrizzare la polvere attraverso lo strofinio, evitando così essenzialmente il problema di penetrazione negli anfratti che allora le pistole elettrostatiche avevano (molto più di oggi).

Ebbe un successo molto ampio nei mercati nordici e divenne un boom quando questa azienda fu acquistata da un competitor presente sul mercato mondiale, il quale costruì molte storie di successo su questa applicazione. Le storie non evidenziavano mai i limiti che questa tecnologia comportava soprattutto nel costo di ricambi in quanto la parte

interna della pistola dovendo generare strofinio si consumava velocemente. Nessuno in azienda era convinto di fabbricare pistole Tribo ma si decise di produrle per avere il "me too", e poter essere più credibili nel dibattito tecnico.

Ad un fabbricante di elettrodomestici che aveva tutti impianti di smaltatura Wagner Itep venne offerta la tecnologia Tribo perché in laboratorio il concorrente aveva smaltato una muffola con Tribo con buonissimi risultati.

Dovemmo convincere il cliente a provare su un impianto almeno una pistola tribo: dopo un'ora, il risultato era la pistola distrutta dall'azione di abrasione dello smalto.

Alla fine, il nostro cliente si convinse che per vendere il primo impianto avrebbero sacrificato 24 pistole, sostituendole subito con un sistema Corona.

Mai nati: alcuni esempi di idee mai entrate sul mercato

1) Multi-gun: moltiplicare non è sufficiente

Perché avere così tante pistole in una cabina? Questa domanda portò a costruire un contenitore rettangolare dotato di un letto fluido con piccole fessure dotate di ugelli. Il contenitore posto su un reciprocatore riusciva ad erogare quantità di polvere notevole ma con grande irregolarità

di portata dovuto all'inversione della corsa ed al grosso tubo di portata.

2) Misuratore di densità della polvere: troppo avveniristico

L'idea era di misurare in modo continuo all'interno del tubo della pistola la polvere che lo attraversava, misurandone la densità. Esistono apparecchi statici che permettono questa misurazione ma l'idea si è arenata perché troppo complicato automatizzare e miniaturizzare lo strumento.

3) Multi-ciclone autopulente

Il grado di recupero delle polveri in un ciclone dipende dalla sua geometria e dalle sue dimensioni. Veniva già prodotto un sistema di aspirazione detto a multi-ciclone (tanti piccoli cicloni). L'efficienza era alta, circa il 99%, ma il tempo di pulizia del solo sistema era superiore alle 3 ore. L'idea fu di renderlo autopulente con la costruzione del corpo ciclone in materiale plastico. L'elevata velocità dell'aria portava a fare sinterizzare la polvere all'interno del ciclone. L'idea fu abbandonata.

4) Una bizzaria: cabina come le porte girevoli

Un collaboratore esterno all'azienda cercò di vendere il proprio brevetto ovvero l'idea di costruire una cabina somigliante alle porte girevoli tipiche di alcuni alberghi.

Ogni spicchio dedicato ad un colore, ogni spicchio col suo sistema di aspirazione.

La porta girava, lo spicchio seguente un nuovo colore, mentre il precedente veniva pulito. Idea bizzarra a cui non è mai seguita un prototipo.

Applicazione di zirconio in fonderia

Un dipendente alle prime armi, ma molto intraprendente, doveva fare una prova per applicare il distaccante su degli stampi in terra, presso una fonderia.

Si recò dal cliente con una pompa a membrana PM500 (pompa da 50 lt. al minuto di portata) completa di tubo e pistola manuale.



Pompa Colora PM 500
(ancora oggi nel portfolio prodotti)

Ad assistere alla prova erano presenti diverse persone tra operai, impiegati e il titolare.

Iniziò la prova ma dopo poco la pompa si ferma; "Come mai?". Allora non restava che smontare il collettore per vedere se si fosse formato un intasamento nei passaggi. Così procedette e verificato che fosse a posto, dà aria alla pompa che ovviamente riparte ma senza collettore, così che alternativamente lo zirconio nero spruzzava prima da una valvola e poi dall'altra; il collega per proteggere se stesso e tutti quelli intorno cercava di tappare con le mani gli schizzi, peggiorando la situazione. Risultato tutti neri compreso il titolare, ovviamente in giacca e cravatta con gli occhiali gocciolanti.

Un altro pioniere inventivo, un'altra storia di insuccesso

Ci furono nel mondo vari tentativi di verniciare a polveri pannelli di MDF (Medium Density Fibreboard). Un costruttore lombardo leader della verniciatura a liquido del legno ci andò molto vicino. Costruì nella sua sede un impianto prototipo di grosse dimensioni per pannelli appesi in verticale, che comportò un elevato investimento. Consisteva in un tunnel di preparazione ad infrarossi, la parte applicativa Wagner Itep e un forno

cottura UV.

L'impianto funzionò per un anno con vari aggiustamenti riguardanti soprattutto il forno Ir. L'MDF è un materiale molto sensibile a temperatura e umidità e renderlo sempre adatto ai parametri ottimali per la verniciatura è molto difficile.

Un altro ostacolo riguardava come rendere conducibile il pannello di MDF e come evitare il doppio spessore sui bordi che rendevano il pannello inutilizzabile.

Prima che si risolvessero i problemi l'azienda divenne insolvente e si arrivò alla sua messa in liquidazione.

Morale: i geni fondano le aziende ma non devono mai tralasciare la parte economica e finanziaria.

1990 Coloratecni incorpora Colora

Colora era un'azienda costituita a Bologna con lo scopo di commercializzare in tutto il mercato nazionale una gamma completa di attrezzature per la verniciatura di alta qualità, che veniva prodotta da Coloratecni e di offrire assistenza tecnica su tutto il territorio. Dalla fusione di queste due realtà, si iniziò a pensare alla diffusione del prodotto a livello internazionale, con un nuovo marchio e il rafforzamento della rete vendita.



Logo Coloratecni



Logo Coloratecni

Logo Colora
(dopo fusione
con Colora)

1994 acquisizione Wagner. Nasce Wagner Itep



Nuovo logo Wagner Itep

Per un anno dopo l'acquisizione, Itep continuò a fabbricare e vendere le proprie pistole anche all'estero.

Dal 1993 venne unificata la produzione di pistole e centraline con la gamma prodotta ad Alstaetten. Per circa 2 anni gli stessi materiali con colorazioni differenti e marchiati ITEP continuarono ad essere distribuiti in alcune nazioni, essenzialmente Spagna- Francia- Corea e Turchia, dove Itep aveva dei distributori molto agguerriti. Ovviamente ciò creò molta confusione su quei mercati. Nel 1995 si decise di interrompere questa politica e rimase solo il marchio Wagner Itep.

Digitech: il primo vero approccio all'automazione, un salto culturale.

La flessibilità produttiva richiedeva continui aggiustamenti dei parametri applicativi che venivano settati dal capo impianto e richiedevano tempo e maestria.

Il primo tentativo al mondo di automazione e semplificazione avvenne attraverso il Digitech: le singole centraline di comando pistole erano raggruppate in un'unica unità dove si potevano memorizzare le varie ricette applicative.

Il vero muro da superare in questo caso non fu tecnico ma culturale. Il capo verniciatura doveva anche masticare di computer, di informatica ed anche i nostri tecnici prestare molta attenzione alla formazione del personale del cliente.

1995 acquisizione Wagner. Nasce Wagner Colora.



Nuovo logo Wagner Colora

All'epoca della fusione, Colora era così strutturata: dipendenti circa 95 persone; produzione: 9100 pompe a doppia membrana; 3200 pompe a pisto-

ne; 520 pompe a miscelazione. Parte importante della produzione: prodotti personalizzati (anonimi o con logo cliente); filiali presenti in Italia: 6.

Iniziò sin da subito la fusione del portfolio prodotti (Icebreaker / Evomotion).

L'anno successivo la gamma di prodotti Coloratecni viene presentata alla rete commerciale Wagner nel mondo (pompe a doppia membrana, estrusione, travaso...).

Salsa di pomodoro

Per un'azienda che faceva manutenzione sugli impianti alimentari abbiamo fornito una pompa a doppia membrana PM2000 in alluminio per "travasare/movimentare" della polpa di pomodoro. Prima usavano una pompa elettrica a girante, ma non andava bene perché scaldava il prodotto. L'applicazione in sé è andata bene, ma in seguito ci hanno chiesto la pompa in acciaio inox...che costava come una moto di lusso. Hanno fatto un'indagine di mercato e hanno trovato pompe in materiale plastico che noi non avevamo.

Lavaggio mammelle delle mucche

Una sera al deposito di Gaggio di Piano arrivò un signore (che faceva il fabbro) dicendo che stava facendo manutenzione in un'azienda agricola lì

vicino e voleva fare "in economia" un sistema che lavasse le mammelle delle mucche quando erano "bloccate nella stazione antecedente alla fase di mungitura. Venne venduta una pompa PM500 che ha funzionato per anni.

L'azienda agricola ha vinto più volte molte medaglie d'oro ai vari concorsi.

I primi passi nel settore adhesive

Per un noto stabilimento di figurine vennero fornite tre pompe a doppia membrana per la movimentazione e alimentazione di colla che veniva spalmata sulla carta utilizzata per stampare le figurine.

Con questa applicazione sono iniziate vendite nel settore adhesive.

I clienti spesso danno spunti per l'innovazione

Alcuni clienti avevano solo un'apertura da un lato della cabina per effettuare il ritocco manuale.

Quando dovevano effettuare il ritocco dal lato opposto, posizionavano un operatore all'esterno e cercavano di spruzzare il più vicino possibile all'uscita dei pezzi, perché così la polvere veniva aspirata più facilmente.

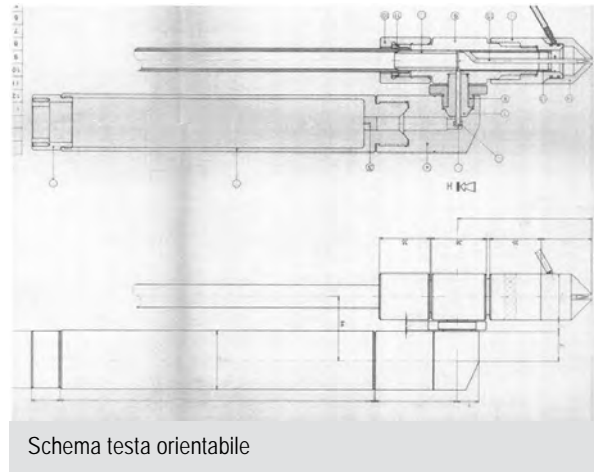
Nacque così l'idea di fare il ritocco all'esterno della cabina. La stessa aveva solo le feritoie per le pisto-

le automatiche ed i ritocchi all'esterno con piattaforme sulle quali si trovava l'operatore. Si aveva così una grande flessibilità operativa. Celebre all'inizio di questa fase una frase di un commerciale dell'azienda: "nessun cliente sarà mai così pazzo di credere che possa funzionare..... e non ne vendere mai una.....". Questo commerciale divenne poi un venditore seriale di questo tipo di installazioni.

Pistola con testa orientabile

Venne realizzata con la parte terminale della pistola elettrostatica su un perno rotante. Questo ha permesso di poter orientare il flusso di polvere in uscita dalla pistola e dirigerlo nei punti di più difficile applicazione.

Con questo tipo di pistola si era anche potuto ridurre le larghezze interne delle cabine di verniciatura e quindi lo spazio occupato dagli impianti di verniciatura.



Schema testa orientabile

ANNI 2000

Negli anni 2000, Wagner Colora contava con una sede principale a Burago di Molgora, in provincia di Monza Brianza, e numerose filiali dirette e centri di assistenza sparsi su tutto il territorio italiano al fine di fornire un supporto tecnico competente, efficiente e veloce per risolvere qualsiasi problema.

Sempre in questi anni, anche il mondo della verniciatura liquido inizia ad avere i primi approcci e le prime esperienze concrete nel **settore alimentare**.

Di seguito alcuni esempi:

Iniezione olio alimentare

L'idea è nata da una richiesta di un consulente esterno al cliente, il quale aveva il compito di risolvere il problema delle cosiddette "bruciate". Queste erano dovute al vuoto creato per la conservazione, in quanto il riempimento di olio avveniva solo dopo il deposito della pastiglia di tonno nella lattina.

Quindi bisognava far sì che l'olio si depositasse sotto il tonno ma senza che questo fuoriuscisse dalla scatoletta.

La soluzione fu quella di provare con una pompa alta pressione per alimentare una testa di iniezione che bucase la pastiglia di tonno. Fu un gran



Come tutti i prodotti Wagner colora è corredato da un servizio tecnico qualificato e presente capillarmente su tutto il territorio italiano pronto ad intervenire rapidamente ad ogni vostra chiamata e a tenervi aggiornati su tutte le innovazioni del settore.

La forza del gruppo.

Filiali Dirette e Centri di Assistenza in tutta Italia per un servizio capillare al Cliente.

BOLOGNA Filiale
Via del Lavoro, 7
40023 Canal Ducale (BO)
Tel. 0542 470331
Fax 0542 470346

MODENA Filiale
Via Ludovico il Moro, 119/3
41018 San Cesario s/Pomaro (MO)
Tel. 059 923272
Fax 059 924628

TREVISO Filiale
Via Magnabola, 28
31045 Montebelluna (TV)
Tel. 0422 861176
Fax 0422 861128

VICENZA Deposito
Piazzetta Europa, 28
36040 Brendole (VI)
Tel. 0444 408269
Fax 0444 404035

TORINO Filiale
Via Sabotage, 44
10040 Lanzo (TO)
Tel. 011 9974631
Fax 011 9973276

VERCELLI Deposito
Via Ravenna, 119
13011 Borgosesia (VC)
Tel. 0163 25505
Fax 0163 208449

GENOVA
Via S. Margita, 47/a
16147 Chiavari (GE)
Tel. 010 297723
Fax 010 2991174

AREZZO Filiale
Via Duomo, 2
52029 Castelnuovo Fibreno (AR)
Tel. 0575 477758
Fax 0575 477932

ROMA - Deposito
S.S. 630 Lavinio-Ferentino, 42
03047 S. Giorgio a Liri (FR)
Tel. 0776 913645/913345
Fax 0776 910353

PESARO Deposito
Viale dell'Industria
61048 Monte Patate (PS)
Tel. 0721 956810
Fax 0721 954902

SARDI Deposito
S.P. 83/16 - 10028 Modugno (BA)
Tel. 080 5342891
Fax 080 5347257

OLBIA Deposito
Via Sardegna, 29
07020 Olbia (SS)
Tel. - Fax 0789 51361

successo, perché negli anni vennero fornite almeno una decina di queste pompe.

Spruzzatura cacao

Durante una giornata passata in Valtellina a cercar clienti, un venditore si era fermato in un'azienda che lavorava conto terzi nel settore alimentare.

Il titolare chiese se c'era la possibilità di spruzzare del cacao liquido per ricoprire delle nocciole. Il macchinario del cliente era un burattino e si trattava di fornire una pompa in grado di sviluppare una certa pressione e sufficiente per alimentare due o

tre pistole airless automatiche.

Peccato che solo dopo qualche settimana si scoprì che il cacao è altamente abrasivo!!

I borlenghi ep2205

Chi è stato in qualche ristorante/osteria nelle colline modenesi-bolognesi avrà assaggiato il borlengo (si tratta di una specie di crêpe molto sottile, viene servita calda, ripiegata in 4 con all'interno un cucchiaino di una "conza" (battuto di aglio-lardo-rosmarino).

La crêpe è un impasto molto liquido fatto di acqua o latte, farina e sale, normalmente viene versato su una piastra calda....proprio come si fanno le crêpe.

Nel deposito di Modena (si diceva ai tempi che c'era una buca, perché tutti i tipi più strani entravano) arrivò un signore sulla quarantina, dicendo che lui con un furgoncino andava per le sagre e faceva i borlenghi. Questo aveva un amico imbianchino e aveva visto che con una macchina per imbiancare Wagner spruzzava la tempera, che a suo avviso aveva una viscosità simile all'impasto dei borlenghi.

Questo signore acquistò una macchina elettrica EP2205 usata e per qualche anno la utilizzò per spruzzare sulla piastra l'impasto.

In questo modo la crêpe era molto più sottile del

solito, si risparmiava prodotto e si faceva prima a farla.

Lavaggio tubazioni del vino

Venne fornita una pompa a doppia membrana PM1 in teflon per prodotti acidi, utilizzata per "lavare" con acqua e soda caustica le tubazioni inox dove scorreva il vino durante la sua lavorazione.

Dopo questa applicazione il commerciale Wagner in preda all'entusiasmo ha visitato tutte le cantine della zona (ai tempi non si inviavano mail, ma si suonava il campanello)...un altro paio di pompe sono state vendute, ma i soldi spesi in vino dal venditore sono stati altissimi!

2005 ITALPIZZA, Modena, abbiamo fornito una pompa a doppia membrana ZIP 52 in materiale plastico e degli ugelli airless, la utilizzavano per nebulizzare un olio mescolato con l'acqua su un nastro trasportatore, sul quale "viaggiava" l'impasto delle pizze.

Stampa su filigrana

Un ricordo curioso riguarda la fornitura delle macchine per la stampa della filigrana per le banconote italiane presso un cliente che lavorava per conto della Zecca Italiana.

La curiosità sta nel fatto che per entrare e uscire dall'azienda e nello specifico nel reparto stampa, si veniva perquisiti, pesati e controllati e gli ingressi erano blindati con forze dell'ordine in controllo. Ancora oggi l'utilizzo delle macchine prosegue con successo.

Gruppi solventless

I gruppi Solventless per i fusti da 200 litri hanno permesso di utilizzare l'estrusore pneumatico per adesivi monocomponenti Solventless rivolti ai settori dell'accoppiamento di film plastici e della plastificazione di carta, cartone, alluminio e soprattutto nella produzione di imballaggi per alimenti, sostituendo le pompe a pistone fino a quell'epoca utilizzate per l'alimentazione delle macchine di plastificazione che richiedevano fornetti per scaldare più fustini da 25 litri, lavaggio a fine lavoro di tutta la pompa e la linea, spreco di prodotto in quanto il poliuretano è reattivo all'umidità e una volta aperto il contenitore se non

Gruppi solventless
per siliconi



utilizzato completamente rischiava di polimerizzare e di essere buttato.

Grazie al sistema Solventless si può trasferire in modo sicuro e pulito, direttamente alla macchina accoppiatrice o plastificatrice, la quantità di colla necessaria per la produzione con temperatura controllata con riscaldamento esclusivamente il prodotto prossimo all'applicazione. Sono stati venduti in collaborazione dei costruttori di macchine plastificatrici più di 150 gruppi di estrusione.

Miscela per il carburante dei modellini

I motori a scoppio dei modellini di aerei, auto, elicotteri necessitano di una miscela di carburante particolare. È stato fornito un sistema di dosaggio e preparazione di miscele a base di alcool metilico, nitrometano, e cinque tipi di oli per l'alimentazione di macchina di riempimento di confezioni da 12, 15, 20 e 1000 litri. Il sistema prevedeva una serie di pompe a membrana per l'alimentazione dei prodotti, le relative valvole di selezione prodotto, i misuratori per le quantità da dosare, e il sistema di gestione del lavaggio della parte miscelata. La parte fluido era tutta certificata Atex. Dal pannello di controllo era possibile selezionare la ricetta e il quantitativo da dosare il tutto interfacciato con il sistema di gestione della linea di confezionamento.



Foto impianto per azienda di modellini



Sistema verniciatura carte da gioco

Sistema di preparazione di batch di vernice bicomponente poliuretanica con aggiunta di solventi e accelerante per alimentazione plastificatrice per la verniciatura delle carte da gioco con una produzione di 1200 fogli/ora. Era prevista la miscelazione di una vernice poliuretanica trasparente componente A, vernice poliuretanica trasparente componente B, due solventi particolari premiscelati e un accelerante.

Una centrale esterna di stoccaggio tramite pompe a membrana UNICA 4-270 e pompe a membrana Zip alimentavano la sezione fluido di miscelazione.

di agitazione è impostabile che alimentava il serbatoio di rilancio/ ricircolo vernice su spalmatrice.

Il serbatoio di rilancio era dotato di un sensore di livello Atex che provvedeva, tramite il PLC, a fare aprire la valvola della vaschetta di preparazione e scaricare il batch precedentemente preparato per mantenere un livello costante di prodotto miscelato da portare in macchina.

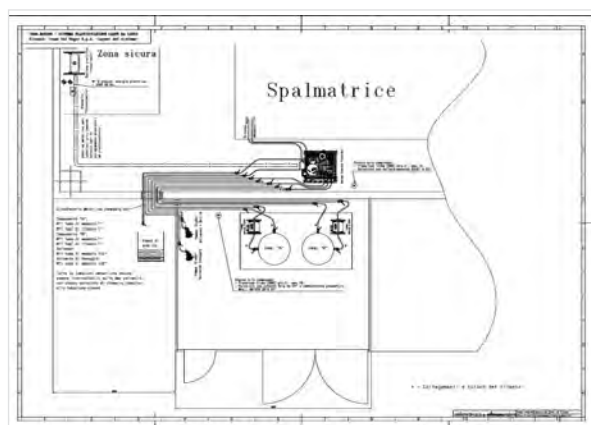
Un viscosimetro montato sul serbatoio provvedeva a richiamare il solvente miscelato per mantenere la viscosità della vernice entro il valore impostato. La pompa a membrana Zip52 collegata a serbatoio

Tramite il quadro di comando a PLC era possibile impostare fino a 126 ricette con cui si poteva impostare la quantità totale del batch da erogare, la percentuale di vernice del componente A, del componente B, del solvente diluizione e dell'accelerante. I componenti dosati per mezzo dei misuratori alimentavano una vaschetta di preparazione da 12 litri dotata di un agitatore pneumatico per omogeneizzare la soluzione con tempo

io di rilancio alimentava le vaschette della spalmatrice da cui le tubazioni di ritorno riportavano per caduta la vernice dalle vaschette della spalmatrice al serbatoio mantenendola sempre in circolazione.

Le madonnine per immagini sacre

I gruppi Varimix, soprannominati per "Madonnine", sono stati utilizzati per la miscelazione di resine epossidiche e per il riempimento di cornici o immagini sacre in argento, che essendo realizzate con fogli di argento preformati, avevano bisogno di un rinforzo nella parte posteriore per dargli consistenza e forma stabile. Ecco perchè venivano ri-



Layout impianto spalmatrice

empiti di resina. Con i nostri gruppi Varimix a miscelazione meccanica abbiamo dato la possibilità, con un modesto investimento di accelerare il processo produttivo, precedentemente fatto con miscelazione manuale.



Varimix AirBlend



Varimix
AirBlend

La nascita dell'Intellimix

In parallelo alle esperienze nel mondo del travaso, Wagner Colora propone sul mercato la prima rivoluzionaria macchina per la miscelazione elettronica, l'INTELLIMIX. La vasta esperienza accumulata

negli anni, di fatto aveva permesso di pensare a questa innovativa unità che avrebbe soddisfatto a pieno le esigenze di un mercato sempre più attento all'accuratezza del dosaggio, ma anche alla qualità della finitura.

I principali settori di impiego dell'Intellimix sono il legno, la plastica e il metallo. In tutti questi settori i benefici riscontrati sono innumerevoli: sicurezza e precisione del dosaggio; versatilità e intelligenza della macchina; semplicità dell'uso.

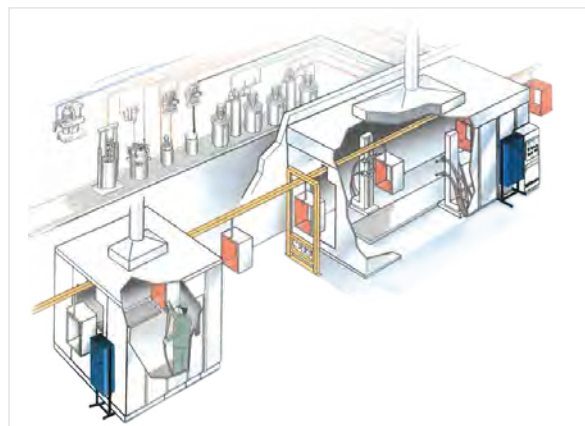
Il sistema era composto da un quadro elettropneumatico con pannello di gestione; quadro di selezione dei fluidi; dispositivo di allarme acustico e un telaio di supporto. A completamento di questa soluzione standard, vi erano poi la pompa di alimentazione, la testa di miscelazione e il kit flussostato, oltre che innumerevoli accessori per adattare l'unità alle esigenze del cliente.



Intellimix,
soluzione
standard



Intellimix,
pannello di controllo



Esempio di Intellimix in una linea di verniciatura

Alluvione

Il 17 luglio del 2009 un violentissimo temporale si abbatté su Valmadrera.

Il fiume Trebbia che scorre vicino alla sede non era mantenuto da tanti anni; si formò un tappo naturale a monte dell'alveo. Quando questo cedette in pochi istanti riversò verso valle un'enorme massa d'acqua che non riuscì a defluire regolarmente, superò l'argine invase lo stabilimen-

to con un'altezza di mezzo metro e lo attraversò in pochi minuti.

Al ritiro dell'acqua il piano inferiore era quasi completamente distrutto. Occorsero 3 giorni per liberare la massa di fango che si era depositata. il danno superò 1 milione di euro.

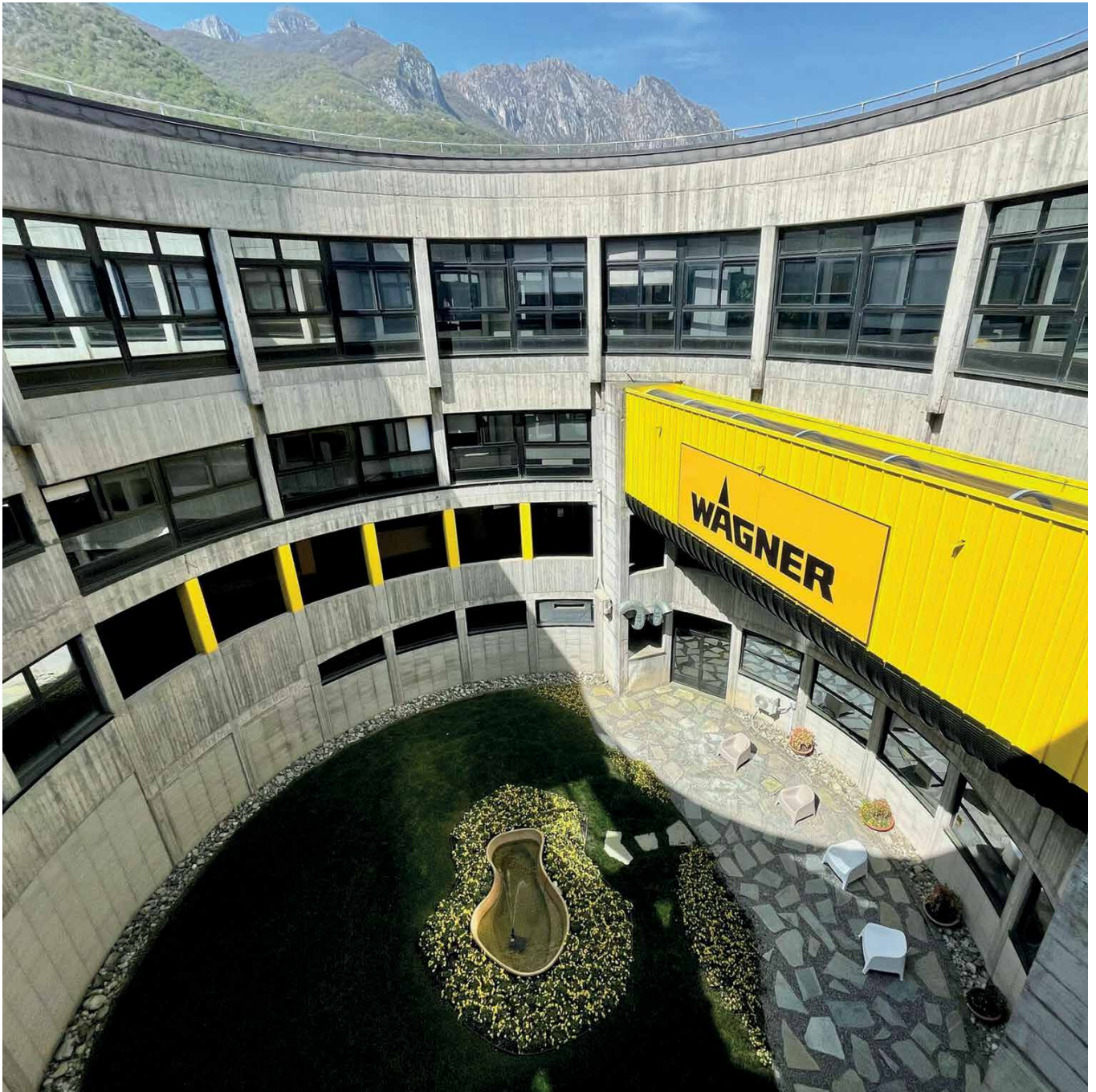
L'argine del fiume adesso è stato raddoppiato. È stata costruita una vasca di decantazione in prossimità della confluenza del Trebbia con il Riotorto.

**2016 FUSIONE WAGNER ITEP E WAGNER COLORA:
NASCE WAGNER S.P.A.**



WAGNER

Questa, però, è una storia che racconteremo in un altro momento!



Credits

Un ringraziamento a tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo lavoro, con i loro racconti, i loro ricordi e la ricerca di materiali fotografici e di vecchi cataloghi da utilizzare.

Basco Nicola

Caldaro Massimo

Casati Mauro

Menabò Gabriele

Nespoli Michele

Panza Mary

Pavan Tiziano

Scarati Maria

Volonté Armando

Concept:

Armando Volonté, Alessio Volonté

Editing & copywriting:

Armando Volonté, Alessio Volonté, Carlotta Malaspina

Design & stampa:

FORMA PRINTING S.r.l.

Via Orio al Serio 29/A

24050 Grassobbio BG

Stampato nel mese di dicembre 2022 | 150 copie

The logo features the word "WAGNER" in a bold, black, sans-serif font. A solid black triangle is positioned above the letter 'A', pointing downwards. The logo is centered within a white rectangular frame, which is itself centered on a larger yellow square background.

WAGNER