

Sherwin-Williams: da Pianoro al mondo!

Il processo di “ristrutturazione” che da qualche decennio coinvolge il mondo dei prodotti vernicianti ha portato la quieta Pianoro, storico quartier generale di Sayerlack e oggi uno dei punti focali di The Sherwin-Williams Company, a essere una delle capitali di un vero e proprio impero della finitura.

“ Dal 1866 Sherwin-Williams fornisce ai produttori e ai verniciatori le vernici di cui necessitano per conferire ai loro manufatti il migliore aspetto e la vita più lunga, aiutandoli a raggiungere i loro obiettivi produttivi e di sostenibilità. L'impegno



Giovanni Battaglia

per l'innovazione, la forza tecnologica, la ricerca e lo sviluppo, combinati con la nostra capacità di ascoltare le esigenze dei clienti, rendono Sherwin-Williams il punto di riferimento per le vernici industriali per legno, vetro, metallo e plastica”.

Bastano queste poche parole – rubate a una presentazione ufficiale – per riassumere il contesto in cui ci siamo ritrovati a Pianoro, nel cuore dei Colli Bolognesi, nel nostro viaggio fra Emilia Romagna e Marche. Parole di cui avevamo bisogno, perché molte cose sono cambiate in questo settore negli ultimi decenni e molte cose sono ulteriormente cambiate dalla nostra ultima visita.

E per fortuna che a fare chiarezza, a raccontarci scenari, prodotti, sfide presenti e future abbiamo trovato **Giovanni Battaglia**, Senior Commercial Director South EMEAL, e **Marc Augusto Ghini**, R&D Director.

“Il nostro gruppo negli ultimi anni ha di fatto concluso un importante processo di ristrutturazione e di riorganizzazione che rispecchia la filosofia di una grande multinazionale – ci racconta Giovanni Battaglia – e per quanto estremamente legati e connessi al territorio dove Sayerlack è nata e si è sviluppata oggi lavoriamo in un’ottica completamente diversa e guardiamo al nostro lavoro, ai prodotti, ai mercati in una prospettiva nuova e ancora più forte.

Manteniamo la nostra identità, le nostre specificità anche se facciamo parte di Sherwin-Williams, la più grande realtà al mondo per la produzione di vernici che ha sede a Cleveland, in Ohio. Sherwin-Williams è operativa in oltre 120 Paesi con 3.400 rivenditori e 137 impianti di produzione. Un gruppo che nel 2021 ha fatturato circa 20 miliardi di dollari grazie alle tre divisioni che la compongono: “**The Americas Group**”, ovvero tutte le attività negli Usa e in Canada attraverso circa cinquemila punti vendita di proprietà che mantengono le relazioni sia con il mondo professionale che consumer; il “**Performance Coatings Group**”, vernici professionali per il legno, il ferro, l’automotive, il packaging e molto altro ancora. La terza divisione è costituita dai “**Consumer Brands Group**”, tre miliardi di fatturato da vernici e prodotti che sono commercializzati dalla grande distribuzione mondiale.



Voi siete nella “seconda squadra”... “Esattamente: il “**Performance Coatings Group**” vale quasi cinque miliardi di dollari ed è in questo ambito che rientra il segmento “Industrial Wood”, ovvero le vernici per superfici in legno, che ha una organizzazione molto specifica e articolata. In ambito europeo la nostra attività si fonda su due grossi poli organizzativi, uno in Italia e l’altro in Svezia; laboratori in Italia e Svezia e una ventina di società alle quali sono demandati i lavori di stoccaggio, deposito, composizione delle vernici, assistenza tecnica; società che vengono rifornite da Pianoro o dalla Svezia, di proprietà Sherwin-



Williams, che garantiscono una presenza attenta e diffusa sul territorio a tutti i nostri clienti, grazie anche al supporto di una vasta rete di rivenditori indipendenti, area manager e agenti”.

Come siete organizzati in Italia?

“Sayerlack, il cuore della presenza del nostro gruppo in Italia e non solo, nasce a Pianoro nel 1954. Una azienda storica, cresciuta nello corso degli anni fino a poter contare su tre impianti di produzione e che viene acquisita da Sherwin-Williams nel 2010. Anche la **OECE** di Cavezzo, in provincia di Modena, entra nel nostro gruppo quando acquisiamo il gruppo Becker Acroma, per cui ci siamo ritrovati con due unità produttive principali fino al 2012, al terribile terremoto che ha colpito l’Emilia e che ci ha costretto a riunire le produzioni nel grande sito di Pianoro, che ora è il motore di gran parte della nostra attività.

Come ha già ricordato, il mondo delle vernici ha vissuto una lunga stagione di consolidamento: noi siamo un esempio di come a un certo punto sia necessario, per problemi di passaggio generazionale o di evoluzione di prodotti e mercati, entrare a far parte di ambiti multinazionali.

Qualcuno è convinto che questo processo significhi perdere la propria identità, ma in tutta onestà posso dirle che Sherwin-Williams ha sempre rispettato i parametri culturali delle aziende che ha assorbito e ciò è stato ancora più evidente per un marchio come Sayerlack, estremamente noto in Italia e nel mondo, arrivando a incrementare il vantaggio competitivo garantito da un certo “italian feeling”... perdere la connotazione di italianità dei nostri prodotti avrebbe voluto dire sacrificare una parte del nostro vantaggio competitivo, il legame con il mondo del design che ha sempre contraddistinto questo marchio”.

Parliamo di evoluzione del prodotto...

“... userei il plurale, parlerei di prodotti”, interviene **Marc Augusto Ghini**, R&D Director. **“L’evoluzione** delle vernici è stata notevolissima negli ultimi anni. A partire dai prodotti a base acqua, che siamo stati i primi a sviluppare, e che

THE SHERWIN-WILLIAMS COMPANY

Nel 2010 The Sherwin-Williams Company ha acquisito i marchi internazionali **Sayerlack** e **Becker Acroma**, a cui fa capo anche il marchio **OECE**, creando un leader globale nel settore delle vernici per legno. Oggi The Sherwin-Williams Company, che impiega più di **61mila persone** (di cui mille in Italia) è la più grande società produttrice di vernici di tutto il mondo. In Italia sviluppa, produce e distribuisce prodotti a più di **40mila clienti che in 80 Paesi** hanno a disposizione i marchi Sayerlack, Linea Blu, OECE e Sherwin-Williams.



Sayerlack è sinonimo di soluzioni innovative per il trattamento e la finitura del legno da settant’anni e nel 1988 è stata la prima azienda in Italia a produrre vernici per legno a base acquosa.

Il marchio **OECE** è noto fra architetti e designer per il proprio catalogo di vernici speciali per il mondo del legno e del vetro, grazie alle quali dare vita a particolari soluzioni estetiche.

“Linea Blu” è il marchio lanciato da Sayerlack nel 1996 che contraddistingue vernici per il legno dedicate al mondo del “fai da te”. Di facile applicazione e in grado di rispondere in modo efficace a ogni necessità, la gamma “Linea Blu” Sayerlack comprende prevalentemente prodotti all’acqua che assicurano un basso impatto ambientale.

sono una risposta precisa a determinati temi, grazie a formulazioni sempre nuove che consentono di ottenere risultati ancora migliori, finiture più durature e performanti.



Marc Augusto Ghini.

C’è anche un altro capitolo, spesso misconosciuto, che racconta la nostra capacità tecnica e quanto abbiamo da dire a livello di prodotto, ovvero il fatto che tutte le nostre vernici, qualsiasi marchio appaia sul contenitore, vengono **vendute in tutto il mon-**

do e ciascuna è studiata in funzione del mercato a cui è destinata. Se parliamo di vernici per il mercato australiano dobbiamo fare i conti con tempi e modalità del trasporto, piuttosto che con le condizioni atmosferiche che affronteranno; così come dobbiamo necessariamente pensare a garantire il miglior prodotto per le migliori prestazioni che venga stoccato e poi utilizzato in un caldo Paese arabo piuttosto che in una gelida regione dell'Asia.

Non è semplice studiare una vernice nei tempi dovuti e che rispetti le caratteristiche e le richieste di un determinato mercato, anche se abbiamo il vantaggio di poterci avvalere di una esperienza di decenni nelle formulazioni esistenti e della competenza delle persone che lavorano con noi. Le quali devono ovviamente tenere in considerazione anche le norme di riferimento di ogni Paese! Solo in Italia gestiamo **oltre duemila formulazioni** differenti, a cui si aggiungono le vernici "su misura" che non pochi clienti ci chiedono".

Lei ha accennato alla sostenibilità...

"Un tema che ci accompagna quotidianamente e ci è di stimolo nell'avanzare formulazioni che contengano materie prime innovative per performance sempre più elevate e un minore "costo ambientale".

È la grande sfida che stiamo tutti affrontando, studiando le opportunità offerte dalle **materie prime biorinnovabili**, un fronte sul quale stiamo collaborando con alcuni nostri fornitori per arrivare entro dieci anni ad avere l'intera gamma di prodotti "bio".

Sarebbe anche un "plus" a livello competitivo, per quanto mi lasci dire che se arrivassimo a fare vernici dalle pannocchie avremmo una monocoltura su gran parte del nostro pianeta, una strada non percorribile; mentre lo è il fare tutto ciò che è "intelligentemente possibile" per mantenere le performance attuali con scelte più virtuose".



Insomma, le cose da fare non mancano...

"Assolutamente no", prosegue Ghini. "La verniciatura è un **processo complesso** nel quale entrano in gioco molti fattori: la vernice, il materiale da ricoprire, le tecnologie: abbiamo tecnici molto preparati che affiancano i nostri clienti per risolvere ogni problema, ovunque si trovi e qualsiasi sia l'applicazione, e per noi questo è un plus irrinunciabile...".

... e parlando di tecnologie applicative?

"Elemento fondamentale: per ottenere un certo risultato ci vuole il prodotto da applicare, le condizioni ambientali idonee, le **tecnologie adatte**, la competenza e l'esperienza dell'operatore. Lo sviluppo di una nuova vernice non nasce solo dalla esigenza di chi dovrà usarla, ma dal confronto e dal lavoro in team con i produttori di impianti, macchine, pompe, pistole, rulli... uno scambio, un arricchimento continuo che permette di raggiungere il risultato desiderato, passando da prove, modifiche, test in laboratorio, aggiustamenti...

Parliamo di ricerca dell'eccellenza, un valore ricercato non solo dai nostri clienti di alta gamma, ma da tutti coloro che devono verniciare: l'imperfezione non è qualcosa che si tollera, anche perché la superficie è la prima cosa che si coglie, di qualsiasi bene si stia parlando".

Dottor Battaglia, come chiudiamo questa chiacchierata, quali le parole d'ordine per il futuro?

"Nei prossimi dieci anni **sostenibilità** sarà senza dubbio la parola più usata e il risultato più inseguito", conclude **Giovanni Battaglia**. "**Performance** è l'altro terreno su cui la sfida si manterrà inalterata, perché dovremo sempre garantire un risultato prossimo all'eccellenza".

a cura di **Luca Rossetti** ■

wood.sherwin.eu

FINITURE FORTI E BELLE PER LA VITA DI TUTTI I GIORNI



Vernici durevoli che migliorano e proteggono la tua casa soddisfacendo le richieste più esigenti. Che tu sia un designer o un produttore di mobili e accessori per interni, abbiamo la finitura giusta per te: Sherwin-Williams può offrirti le ultime innovazioni di massima qualità del settore per aggiungere valore al tuo processo produttivo. Se necessiti di una soluzione di verniciatura e desideri quella ottimale per te, non cercare oltre.

SHERWIN-WILLIAMS

www.sherwin-williams.eu

