



calligaris 

# Un nuovo mercato fatto di creatività e rispetto dell'ambiente

## A new creative and eco-friendly market



**N**ella nostra attività di documentatori delle attività di un settore industriale, nel caso specifico quello del legno (ma la considerazione è valida in generale), non capita spesso di imbattersi in una situazione di autentico *marketing*, cioè di creazione di un nuovo mercato, nuovo sia perché inesistente, sia perché diverso o molto diverso da quello che caratterizzava in precedenza l'attività industriale dell'azienda oggetto del servizio giornalistico. Capita invece quasi sempre di ascoltare la parola "marketing" riferita alle più diverse funzioni e riconducibile comunque sempre a un'attività di vendita, o di contatto con la clientela, o ad altro, mai sicuramente alla creazione di un nuovo mercato: sono i limiti del linguaggio, una convenzione secondo la quale, come noto, è vero tutto e il contrario di tutto.

Se vogliamo essere più indulgenti, possiamo anche sforzarci di convenire che l'uso e l'abuso del termine inglese, a causa della sua assonanza con il termine italiano ("mercato"), semplicisticamente interpretata, ha portato ad associarlo indiscriminatamente a qualsivoglia attività commerciale o di pubbliche relazioni, ben che vada di comunicazione e di promozione, che riguardi il comparto di riferimento, come d'altra parte è comprensibile che avvenga. Resta il fatto che non c'è *marketing* se non c'è la creazione, o la volontà di creare un nuovo mercato. Ne abbiamo conosciuto uno in occasione del reportage qui pubblicato.

**D**uring our reporting activity about an industrial sector, in particular the wood sector (but this observation can be applied in general) it is not usual to bump into a situation of real marketing, that means the creation of a new market, new both because it is non-existent or because different or very different from the one that characterised earlier the industrial activity of the company, subject of the report. It happens very often to hear the word "marketing" referable to the different functions but usually to activities of selling or promotion to customers, or something else but never referring to the creation of a new market :these are the limits of a word, it is a norm according to which as it is known it is true everything and the opposite of everything.

If we want to be indulgent, we also strive to agree that the use and the abuse of the English word, because it sounds too much as the Italian word ("mercato"), simply explained, it has been linked to any business or public relations activity, or communication and promotional activities, as indeed it is understandable that happens.

The fact remains that there is no marketing if there is no creation, or the desire to create a new market. We met one during the reportage you can read below.

1. Alessandro Calligaris  
Alessandro Calligaris

2. Alcuni modelli di sedie.  
Some chairs.





### LA PRIMA VISITA

La prima occasione di visitare la Calligaris di Manzano, in provincia di Udine, che quest'anno compie novant'anni, ci capitò nel 2005, quando l'azienda già allora leader mondiale nella produzione della sedia in legno (4.000 sedie al giorno - anche oggi siamo su questi livelli, se non maggiori, ma le sedie non sono più solo di legno - figg. 1 e 2), manifestò una volontà innovativa tipica della migliore cultura imprenditoriale, iniziando a sperimentare la verniciatura con prodotti all'acqua, fino ad allora ritenuta impraticabile dalle aziende del comparto per l'esistenza di vari problemi, alcuni autentici ma risolvibili, altri "di comodo". Non è questa la sede per scrivere la storia dettagliata della caduta dell'impero manzanese della sedia.

### LA CALLIGARIS OGGI: IL RITORNO

Dopo quasi dieci anni, siamo ritornati in Calligaris, grazie all'importanza che il presidente Alessandro Calligaris, dal 1986 alla guida del Gruppo, attribuisce all'informazione trasparente, anche per quanto riguarda la produzione, e alla disponibilità di Marcello Pallavicini (fig. 3), direttore di produzione, che ci ha accolti e fatto da guida insieme ad Alcide Bertagna De Marchi, *area sales manager* di IVM Chemicals, da sempre fornitore delle vernici a marchio Ilva (all'inizio tradizionali e ormai da quattro anni all'acqua), e a Roberto Pisu, assistente tecnico di area.

Abbiamo trovato un'azienda completamente rinnovata, articolata in due grandi strutture: la sede "storica", che oggi ospita il grande *show-room*, oltre a servizi di varia



### THE FIRST MEETING

We went to visit Calligaris company located in Manzano, in the province of Udine (Italy), that is 90 years old, for the first time in 2005, when the company was already world-wide leader in the production of wood chairs (4.000 chairs a day - nowadays the production is at the same level, may be more, but the chairs are made not only in wood - fig.1 e 2), showed the innovative will typical of the best entrepreneurial culture, starting to coat using waterborne products, a way of coating until then considered by the companies of the same industrial sector because of different problems some of them real but solvable others were only "convenient". It is not here the right place to describe the fall of the Manzanese empire of the chairs.

### CALLIGARIS NOWADAYS: THE COMEBACK

After almost 10 years, we visit again Calligaris company, thanks to importance that Alessandro Calligaris, leader of the group since 1996, gave to the clear information, also in the production field, and thanks to the help of Marcello Pallavicini (fig. 3), Production Manager who showed us together with Alcide Bertagna De Marchi, IVM Chemicals Area Sales Manager, which supply the friulan company with coatings with Ilva brand (first traditional ones and since 4 years waterborne) and Roberto Pisu, technical area assistant. We saw a company completely renewed, divided into two areas: the "historical"

3. Alcuni modelli di sedie prodotte oggi dalla Calligaris; non più solo in legno, ma con l'impiego di vari materiali, come cuoio e polipropilene.

Some chairs made by Calligaris today; not only made entirely of wood, but using different raw materials such as leather and polypropylene.

4. Alessandro Calligaris (a sinistra) con Marcello Pallavicini (al centro) e Alcide Bertagna de Marchi (IVM Chemicals).

Alessandro Calligaris (on the left) together with Marcello Pallavicini (in the middle) and Alcide Bertagna de Marchi.









natura (quali prototipazione, controllo qualità, logistica), e l'unità produttiva, operante nella O&G (ex Olivo & Godeassi), altra nota azienda della zona, produttrice esclusivamente di sedie in legno, acquisita nel 2002.

## L'EVOLUZIONE

Calligaris, ovviamente, "è ancora sedia" (fig. 4), ma intesa come l'importante manufatto che fa parte di arredi completi (i tavoli estensibili di esclusivo design e straordinaria funzionalità modulare - fig. 5 - sono autentici "fiori all'occhiello" della creatività del Gruppo, così come i divani, tra cui un esemplare disegnato da Pininfarina (fig. 6), e altre realizzazioni per il benessere abitativo personalizzato (figg. 7), presente nel mondo con una gamma di proposte fatte di pezzi unici firmati, in vari materiali, di eccezionale ampiezza e in continua evoluzione.

Una descrizione dell'azienda pubblicata nel riquadro del reportage ne sintetizza i tratti essenziali: significativo è sottolineare come al suo novantesimo compleanno l'impresa si presenti con una precisa visione del suo futuro: proseguire e rafforzare la sua strategia sul marchio, accompagnata da una eccezionale evoluzione distributiva in Italia e nel mondo.

## L'OPINIONE DELL'UTILIZZATORE

«Quando la situazione ambientale generò richieste precise e pressanti che riguardavano la quasi totalità delle aziende della zona - ci ha spiegato Marcello Pallavicini - la Calligaris, già predisposta per sua natura alla salvaguardia della qualità di vita degli abitanti del territorio e degli operatori interni, prese la

headquarter that actually hosts the show-room, and other different activities (such as prototyping, quality control, planning) and the plant working in O&G (ex Olivo&Godeassi) another well-known company producing wood chairs which has been bought out in 2002.

## THE EVOLUTION

Calligaris, obviously, means "chair" (fig. 4) not a simple one but a important manufacture that is part of complete furniture (extendable tables with an exclusive design and extraordinary modular functionality - fig. 5 - they are real "flagships" of the creativity of the Group, as well as the sofas among them there is a sample designed by Pininfarina (fig. 6) and other samples for the customised housing well-being) present in the world with a range of proposals composed by unique pieces in various materials of exceptional scope and evolving.

The data sheet published below describes the main characteristics of the company: it is important to underline how the company for its 90th birthday has a clear and precise vision of the future: to carry on and to strengthen its strategy about the brand together with an exceptional evolution of the supply chain in Italy and all over the world.

## USER'S OPINION

«When the environmental created always more precise and urging demands that involved almost all the companies located in this area - explained

5. Vista parziale del capannone dove è installata l'impiantistica di verniciatura.

Partial view of the plant where the coating equipment is installed.

6. Nella pagina a fianco, la cabina di tinteggiatura.

In the other page, the coating booth.

7. L'interno della cabina a disco dove viene applicata la mano di fondo.

The inside view of the rotating disk booth, in which the primer application has done.





decisione definitiva di utilizzare soprattutto prodotti vernicianti all'acqua, nel pieno rispetto delle norme anti-inquinamento che definiscono i limiti delle emissioni in atmosfera (un cambiamento, come detto, che non fu adottato, quanto meno tempestivamente, da tutte le aziende del comparto – ndr).

«Si presentò allora contestualmente – ha aggiunto il nostro interlocutore – il problema della scelta dei “nuovi” prodotti vernicianti idrosolubili, a basso impatto. Conoscevamo bene, da lungo tempo, i prodotti tradizionali Ilva; fu naturale provare quelli all'acqua, che, tra le varie opzioni, furono quelli che ci diedero piena soddisfazione sia dal punto di vista commerciale, per il rapporto qualità/prezzo, sia dal punto di vista tecnico, per la facilità di applicazione. Li adottammo e li utilizziamo tuttora, sia nella versione trasparente che laccata, senza che ci creino mai nessun tipo di problema.

«Mi piace aggiungere che un ruolo importante lo gioca anche il servizio che ci viene offerto, grazie soprattutto alla presenza vicino a noi di una struttura del fornitore, dotata anche di sistema tintometrico, che ci garantisce la tempestività a volte determinante. La collaborazione avviene anche nella messa punto dei prodotti in uso e di quelli da sviluppare, un'esigenza che si presenta oggi costantemente, considerata la produzione ormai del tutto fuori standard, mirata al cliente e fatta di piccoli lotti in molti colori. Capita di dover fare anche quindici cambi al giorno, e non solo di colore, ma anche di modello, dimensioni e altro».

## I CICLI DI VERNICIATURA

«Gli impianti di verniciatura – ha precisato il direttore di produzione - sono di due tipi: su un impianto, con il quale verniciamo solo sedie, pratichiamo il ciclo misto (fondo all'acqua, che si è rivelato addirittura migliore di quello

Marcello Pallavicini - Calligaris, already predisposed to safeguard the quality life of the inhabitants and of its workers, decided to use only waterborne coatings, respecting the antipollution rules which set the limits of the atmospheric emissions (a change, as already said, that not all the area companies decided to adopt - e.d.)

«The problem of which low-impact waterborne coatings to choose, arised contextually – said our speaker - we knew well Ilva traditional coatings; it was obvious for us to try the waterborne ones which, among all the choices, were the ones that met our requirements both from the business point of view for the quality/price-ratio and from the technical point of view for the easy way of application. We adopted them and we are still using them both transparent coat and glossy one without having any difficulty.

«I like to say that an important role is played by the supplier close to us with a tintometric system that offers to us a promptness service.

We work together to adjust all waterborne products we are using and to develop new ones, a need which arises constantly since there is not a standard production but a customised one produced in small batches and many different colours.

It happens to change more than 15 times in a day, and not only the colour but also the item, the size and so on».

## THE COATING CYCLES

«We have two different coating lines - said the production manager - one equipment used to coat



al solvente, e finitura tradizionale, anch'essa Ilva, tradizionale per la presenza di alcune problematiche impiantistiche), e su un altro impianto, con il quale verniciamo i componenti, il ciclo completamente all'acqua. Il legno utilizzato è soprattutto il faggio. Per entrambi i cicli la prima operazione consiste nell'impregnazione del legno con il colore richiesto con il sistema a *flow-coating* e quindi passaggio in tunnel per l'essiccazione. L'applicazione della vernice di fondo sempre ad acqua si differenzia sui due impianti solo per il sistema di applicazione: a disco rotante per i componenti e con i robot antropomorfi per la tridimensionalità delle sedie con successivo passaggio in tunnel di essiccazione dopo un periodo a temperatura ambiente per la distensione della vernice. Diverse sedie o componenti richiedono un doppio passaggio sull'isola del fondo.

Quelle sopra descritte rappresentano le prime due isole di lavoro e prima del passaggio sull'isola della finitura la fase di carteggiatura e di controllo viene eseguita manualmente su apposite postazioni da personale specializzato.

La fase di verniciatura finale per i componenti ripete il percorso sull'impianto a disco sempre con utilizzo di vernice all'acqua, mentre le sedie entrano nell'isola di finitura in cui la vernice viene applicata con uno specifico robot antropomorfo.

Anche per i cicli pigmentati utilizziamo le stesse isole saltando la prima fase di impregnazione colore. Per "componenti" intendiamo per esempio le gambe e le spondine dei tavoli, e quant'altro viene poi assemblato

only chairs, using a mixed coating cycle (waterborne primer, better than the solvent one, and traditional finish always Ilva brand) and on the other equipment with a waterborne coating cycle where we coat parts. We use above all beechwood. For both coating cycles the first step is to impregnate the wood with the colour using the flow-coating system and the second step is the drying tunnel.

The application of the waterborne primer in different for the equipment: for coating parts we use a rotating disk while we use the anthropomorphic robots to coat chairs because of the tridimensionality of them and then further step in the drying tunnel after a time at room-temperature to allow the coat to flow.

The primer for some chairs and parts must be applied twice.

Those described above are the two first workstations and before the phase on the finish workstation the sanding and the control phase are made manually by specialised staff in dedicated workstation.

The finishing phase for the parts repeat again the same path on the rotating disk equipment using waterborne coat, while chairs go in the finishing workstation where the coat is applied by a particular anthropomorphic robot.

Also for the pigmented coating cycles we use the same workstation skipping the first phase of the impregnation of the colour.

With the word parts we means for example table

8. Il dettaglio di uno dei due robot che applicano la finitura.

A detail of one of the robot applying the finish.

9. Il passaggio delle sedie nel tunnel di essiccazione.

Chairs in the drying tunnel.

10. Il robot della CMA che finisce in bianco un lotto di sedie.

CMA robot applying the white finish on a batch of chairs.



per comporre gli arredamenti “giorno” e “notte” (la nostra produzione non comprende solo cucine, ma anche arredobagno e mobili di grandi dimensioni, come gli armadi).

Stiamo lavorando per avere tutti i cicli completamente all’acqua».

## DENTRO L’UNITÀ PRODUTTIVA

Documentiamo qui, isola per isola, l’impiantistica di verniciatura delle sedie (in funzione al momento della visita nell’ampio reparto di cui è visibile un’area nella fig. 8), costruita da aziende locali e integrata da un robot della CMA Robotics di Pradamano (Ud).

La prima immagine (fig. 9) mostra la cabina della tinteggiatura; segue la cabina di applicazione a disco del fondo (l’interno nella fig. 10); l’applicazione della finitura a robot contrapposti è visibile nella fig. 11, tra un’applicazione e l’altra, le sedie transitano nel tunnel di essiccazione (fig. 12, trasportate dal sistema di movimentazione a monorotaia; nella fig. 13 è visibile lo specifico robot, che applica la finitura bianca su un lotto di sedie.

Merita di essere sottolineata una scelta che conferma la ricerca della migliore qualità possibile, che contraddistingue tutte le fasi dei processi produttivi dell’azienda: e cioè l’applicazione del fondo nel colore uguale a quello della successiva finitura, anche per evitare che eventuali ammaccature, a prodotto finito e inserito nell’arredamento, siano eccessivamente evidenti.

legs and edges and everything else is necessary to assemble “day collection” and “night collection” furniture (we do not make only kitchens, but also bathroom furniture, and big sized furniture such as wardrobes).

We are working in order to change all our coating cycles in waterborne ones».

## INSIDE THE PRODUCTION UNIT

We describe here, workstation by workstation, the coating equipment for chairs (which is working while we are visiting the department and you can see an area in fig. 8), made by local companies and completed by a robot produced by CMA Robotics located in Pradamano (province of Udine - Italy). The first picture (fig. 9) shows the coating booth; the disk rotating coating booth for primer is represented in fig. 10; the application of finish with opposite robots is represented in fig. 11, between an application and the other the chairs go in the drying tunnel by the conveyor - fig. 12; the specific robot applying the white finish a batch of chairs (fig.13). It is important to underline that this sort of choice involves the research of the best quality, that characterised all the phases of the production of the company: that means the application of the primer the same colour as the one of the finish in order to avoid that possible bruises will be too much visible on the finished product.

Dettaglio di un prototipo con ante laccate  
"metallizzate".

Detail of a prototype with lacquered doors  
"metalized effect".



## CONCLUSIONI

Le parole che sintetizzano le linee guida della strategia industriale e commerciale della Calligaris, spiegano il successo che questa singolare componente del tessuto imprenditoriale italiano ha raggiunto e mantiene anche in questi lunghi momenti di stallo, e in molti casi di regressione: «E' stato necessario intuire il mercato, introdurre sistemi informativi innovativi, aprire a strumenti di comunicazione diretta con i consumatori, migliorare l'efficienza distributiva con i rivenditori, investire continuamente in comunicazione nel mercato italiano e in quello internazionale, oltre a fare continua ricerca in nuovi prodotti».

Sono scelte coraggiose che dimostrano come la determinazione a 360 gradi, che deve però basarsi a monte sulla qualità di alto livello non disgiunta dal rispetto dell'ambiente e sulla promozione dell'immagine, non solo è vincente, ma proietta l'azienda in un futuro di ancora maggiore successo.

## CONCLUSION

The words summarising the guidelines of industrial and commercial strategy of Calligaris, explain the success that this unique part of the Italian entrepreneurial fabric has achieved and maintains even in these long moments of deadlock, and in many cases of regression: «It was necessary to understand the market, introduce innovative information systems, open to direct communication with consumers, improve distribution efficiency with retailers, invest continually in communication in the Italian market and abroad, in addition to making continuous research into new products».

These are courageous choices that demonstrate how great determination, which must however be based on upstream high-level quality leaked not by environmental protection and promotion of the image, not only winning, but casts the company in an even greater future success.

# FINITURE ALL'ACQUA TRASPARENTI OPACHE CON EFFETTI METALLIZZATI

## TRANSPARENT AND MATT WATERBORNE FINISH WITH METALIZED EFFECT

I Laboratori di ricerca e sviluppo IVM Chemicals raggiungono un nuovo importante traguardo nel campo dell'innovazione nelle vernici per legno con una proposta all'acqua a marchio ILVA che si inserisce nel mercato come alternativa ai tradizionali prodotti a solvente ad effetto metallizzato.

L'attenta selezione di materie prime ha permesso di individuare specifici pigmenti metallizzati compatibili con prodotti all'acqua su cui si è basato lo sviluppo di un sistema per effetti metallizzati composto da una serie di converter all'acqua bicomponenti opachi e da tre paste metallizzate a diversa concentrazione (grana fine, media e grossa).

La libertà di poter combinare tra loro questi prodotti permette di personalizzare al massimo l'effetto estetico finale, fornendo ad architetti e designer del settore del mobile uno strumento creativo per ottenere effetti estetici metallizzati differenti e innovativi.

Un'ulteriore personalizzazione è data dalla possibilità di colorare le finiture metallizzate così realizzate, con le paste del sistema tintometrico ILVA all'acqua.

Diversamente dalle tradizionali vernici ad effetto metallizzato presenti sul mercato, che richiedono l'applicazione di una seconda mano di finitura trasparente protettiva, le nuove finiture ILVA sono applicabili a mano unica e non richiedono la sovrapplicazione di altri prodotti, aumentando così produttività e riducendo i costi del ciclo di verniciatura.

Le nuove finiture metallizzate presentano buona rapidità di essiccazione e ottima uniformità dell'effetto estetico finale, del tutto comparabile a quello delle migliori finiture metallizzate a solvente presenti oggi sul mercato.

The IVM Chemicals company R&D Laboratories reached a new milestone in the field of wood coatings innovation proposing a new waterborne series of product branded ILVA that enters the market as an alternative to traditional solvent-based metalized effect.

The careful selection of raw materials has allowed the identification of specific metalized pigments consistent with waterborne coatings on which is based the development of a new series of effects consisting of a waterborne matt bi-components converter and three metallic pastes in different concentrations (fine-grained, medium-grained and coarse-grained).

These products can be freely mixed together to fully customising the final aesthetic effect, providing architects and designers of the furniture industry a creative tool in order to get metalized effect very different from the existing ones.

A further customization consist in the possibility to colour the metalized-effect coatings, with the pastes of the waterborne ILVA tintometric system. Unlike the conventional metalized-effect coatings, that are already on the market, which require the application of a many layers of transparent protective finish, the new top-coats by ILVA can be applied in a single one coat and do not require recoating with different products, thereby increasing productivity and reducing the coating cycle costs.

The new metalized-effect finishes are fast drying and have an excellent homogeneity of the final aesthetic effect, comparable to that of the best solvent-based metalized-effect finish already on the market.