



NOT JUST SPARE PARTS FOR COATING PLANTS: PART SUPPLY, CONSULTANCY AND PROBLEM SOLVING WITH A ONE-STOP EXPERT

Non solo ricambi per impianti di verniciatura: approvvigionamento dei pezzi, consulenza e *problem solving* con un solo interlocutore

Francesco Stucchi
ipcm®

A system downtime due to the failure of a component in a coating plant is a very feared and annoying event that, sooner or later, can occur even when careful maintenance is constantly carried out. In such circumstances, being able to rely on skilled technical staff is important in order to quickly identify the fault. However, in case a component needs to be replaced, this is not sufficient to bring the plant back into operation: Many obstacles may get in the way that could cause waste of time and, furthermore, impede reaching the best possible solution.

Above all when a plant has been functioning for a few years, it often happens that the plant fabricator, for a wide variety of reasons, may be unable to quickly provide the spare part or to carry out a required modification. In these cases, the owner of the coating plant must try to contact the installer, for example, sometimes following backwards the whole production chain up to the producer of the specific component.

Un fermo macchina su un impianto di verniciatura dovuto al guasto di un componente è un fenomeno molto temuto e fastidioso ma che, anche effettuando la più attenta e costante manutenzione, presto o tardi si potrà verificare. In questi casi, avere dei tecnici preparati è importante per individuare velocemente il guasto ma non è un elemento sufficiente a rimettere in marcia l'impianto nel caso ci sia bisogno del ricambio di un componente. A questo punto, infatti, possono porsi sulla strada una serie di ostacoli che non solo causeranno perdite di tempo ma che potrebbero non portare alla migliore soluzione possibile al problema.

Spesso, soprattutto quando un impianto è in funzione da qualche anno, se il costruttore dell'impianto, per i più svariati motivi, non può fornire il pezzo di ricambio in tempi rapidi o effettuare una modifica che si è resa necessaria, il proprietario dell'impianto di verniciatura sarà costretto a provare a contattare l'installatore, per esempio, percorrendo in certi casi a ritroso la filiera fino a giungere direttamente al produttore di quel pezzo specifico.

Opening photo:
Matteo Besco (on the left)
and Giuseppe Manara,
the founders of
ANTARES S.r.l.

Foto d'apertura:
Matteo Besco (a sinistra)
e Giuseppe Manara,
fondatori di
ANTARES S.r.l.



Besides the enormous waste of time due to all these steps, the simple replacement of a faulting component with an identical one may not be the best solution, both in economical and technical terms. What if a better alternative was available?

ANTARES S.r.l., an Italian company founded in 2009, acts as a one-stop expert partner for the solution of this type of issues. The firm has its headquarters in S. Martino Buon Albergo (VR, Italy) and works with clients based in Italy and world wide. It has been established by two partners: Giuseppe Manara, with a thirty-year experience in this sector, and Matteo Besco

(**Ref. opening photo**). The company cannot only supply any spare part for industrial machineries and plants in the coating sector, but can also offer a wide range of services: technical advice, problem solving, identification of the best alternatives available on the market based on the best quality/price ratio, complete management of the supply process for the required component up to delivery to the client. The delivery can be carried out world wide thanks to fast and reliable couriers and haulers.

"Our company can offer any spare part, although we are not the actual producers of such components. Our experience in this field has enabled us to create a good network of contacts and to meet all the producers. We work with them and they supply their products based on our specific requests," explains Giuseppe Manara, one of ANTARES' partners. "We do not work as intermediaries, and we are not a further element in the supply chain that will extend the time required to find a solution. We act as a partner and sole interlocutor: We intervene when the client contacts us to discuss a problem and we offer our advice to identify the best solution amongst the alternatives available on the market. We can also take care of the component's installation." The company can quickly provide the original spare parts, both in case standard components are required and for bespoke components based on sampling.

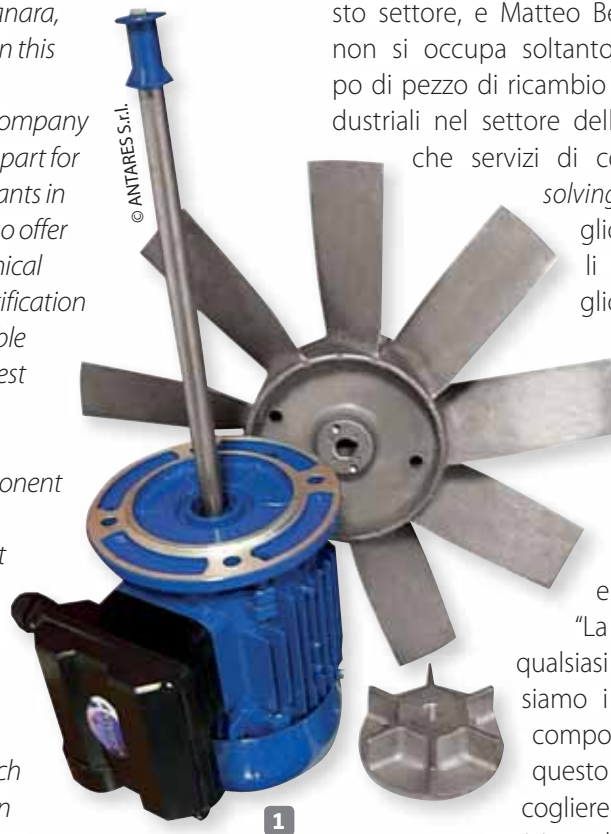
Oltre alla grave perdita di tempo accumulata con tutti questi passaggi, il semplice ricambio di un componente che ha causato dei problemi con un altro identico potrebbe non rivelarsi la soluzione migliore, sia a livello economico sia a livello tecnico: e se ci fosse un'alternativa migliore?

ANTARES S.r.l., società nata nel 2009 con sede a S. Martino Buon Albergo (VR), con clienti in Italia e nel resto del mondo, si propone come interlocutore unico in queste situazioni. L'azienda, fondata da due soci, Giuseppe Manara, con esperienza trentennale in questo settore, e Matteo Besco (**rif. foto d'apertura**), non si occupa soltanto della fornitura di ogni tipo di pezzo di ricambio per macchine e impianti industriali nel settore della verniciatura ma offre anche servizi di consulenza tecnica, *problem*

solving, valutazione delle migliori alternative disponibili sul mercato in base al miglior rapporto qualità/prezzo e gestione completa dell'approvvigionamento dei componenti necessari fino alla consegna al cliente, che può effettuare in tutto il mondo affidandosi a corrieri e trasportatori veloci e affidabili.

"La nostra società può fornire qualsiasi pezzo di ricambio, ma non siamo i produttori diretti di questi componenti. La nostra esperienza in questo settore ci ha permesso di raccogliere molti contatti e di conoscere tutti i produttori, con i quali collaboriamo e dai quali ci forniamo in base alle richieste", spiega Giuseppe Manara, uno dei soci di ANTARES. "Non siamo degli intermediari, l'ennesimo elemento della filiera che allunga i tempi per giungere alla soluzione, ma ci proponiamo come *partner* e interlocutore unico: interveniamo nel momento in cui il cliente ci contatta per segnalarci un problema e offriamo consulenza per individuare la migliore soluzione tra le alternative presenti sul mercato. Siamo in grado di occuparci anche dell'installazione del componente".

La società è in grado di fornire rapidamente ricambi originali, sia commerciali sia componenti a disegno come da campionatura. Tra i pezzi forniti ci sono, per esempio: ventilatori (**fig. 1**), elettromotori, elettropompe,



1

A motor and a fan for coating polymerisation ovens.

Motore e ventilatore per forni di polimerizzazione vernici.

2

A monorail and a chain for coating plant conveyors.

Monorotaia e catena per trasportatori per impianti di verniciatura.

The provided parts include, for example: Fans (**Fig. 1**), electric motors, electric pumps, burners, conveyor chains (**Fig. 2**), systems for powder or liquid coating (**Fig. 3**), components for pre-treatment tunnels and water purification plants (**Fig. 4**), and many others (**Figs. 5 and 6**).

Design and maintenance are carried out by the company staff with twenty-year experience in the industrial coating sector, in bodywork applications and in the coating of aluminium profiles. The firm can rely on several partners such as workshops for precision mechanics and carpenters using cutting edge equipment able to address any construction related problem.



bruciatori, catene per trasporto (**fig. 2**), sistemi per la verniciatura a polveri e a liquido (**fig. 3**), componenti per *tunnel* di pretrattamento e per la depurazione dell'acqua (**fig. 4**) e molti altri (**figg. 5 e 6**).

Per la progettazione e la manutenzione, la società si avvale di tecnici con esperienza ventennale nel settore degli impianti di verniciatura industriale, della carrozzeria e della verniciatura di profili in alluminio.

Tra i suoi *partner* sono presenti officine meccaniche di precisione e carpenterie con attrezzature all'avanguardia in grado di soddisfare qualsiasi problematica costruttiva.

Case history 1: Manual exhaust fans

The best way to introduce the added value that ANTARES can create is to show how some of the requests it has received have been managed. "One of our clients reported some problems concerning the manual exhaust fans of its coating plant: they would often get clogged during the epoxy powder suction in the colour change phase. The company was not able to solve this issue and contacted ANTARES," says Matteo Besco, one of the company's partners, says. "In this case, we managed to find the best solution along with the producers of the exhaust fan: We suggested to use a self-cleaning filter instead of a standard one. These require less maintenance and their replacement is now less frequent."

Case history 1: aspiratori manuali

Il miglior modo per presentare il valore aggiunto creato da ANTARES è mostrando come sono state gestite alcune delle richieste che la società ha ricevuto. "Un nostro cliente aveva dei problemi con gli aspirapolvere manuali del suo impianto di verniciatura: si intasavano spesso durante le operazioni di aspirazione della polvere epossidica nel cambio colore. Siccome l'azienda non sapeva come risolvere questa criticità, hanno contattato ANTARES", racconta Matteo Besco, uno dei soci. "In questo caso, siamo riusciti a trovare la miglior soluzione insieme al produttore di questi aspirapolvere, suggerendo di utilizzare un filtro autopulente invece di un filtro convenzionale: la manutenzione richiesta è inferiore e la sostituzione dei filtri è ora meno frequente".

Case history 2: Powder curing systems

"We have probably been the first to propose solutions with air vein burners outside the automotive sector in Italy and in particular within the coatings' curing process (in this specific case, powder coatings)," Manara says. "By using this technology, air heating no longer takes place in an indirect way by means of a combustion chamber.

While in the former case a sheet is heated up and heats up the air touching it, in the new system the flames of the burner heat up the air directly. One of our clients contacted us because he intended to replace his polymerisation plant and accepted our suggestion to switch to this type of system. We then



Case history 2: cottura delle polveri

"Molto probabilmente siamo stati tra i primi a proporre le soluzioni con bruciatori a vena d'aria per la cottura delle vernici - in questo caso specifico, vernici in polvere - al di fuori del settore automotive in Italia", afferma Manara. "Con questa tecnologia, il riscaldamento dell'aria non avviene più in modo indiretto attraverso una camera di combustione, riscaldando quindi una lamiera che a sua volta scalda l'aria che la lambisce, ma avviene attraverso dei bruciatori la cui fiamma scalda direttamente l'aria. Un nostro cliente ci ha contattati perché desiderava sostituire il suo impianto di polimerizzazione e ha accettato la nostra proposta di passare a un sistema di questo tipo. Abbiamo così stretto un accordo di collaborazione con un'azien-

3

Catalytic panels for coating powder gelification ovens.

Pannelli catalitici per forni di gelificazione delle polveri di verniciatura.



established a collaboration agreement with a firm supplying this plant to purchase it and proceed with its installation. The client has soon noticed the advantages offered by the solution we had provided: energy savings of about 30% and higher speed in making the plant operative, thanks to the higher efficiency of the system with vein burners; furthermore, since the installation of a chimney for the exhaust fumes was not required, the client could remove his old chimney and no longer needs to perform constant controls on emissions to ensure the by-law parameters are not exceeded. Our client was not the only one to be pleased with this solution: the system producer used to propose this plant in the automotive sector only, but has taken inspiration from this experience and has started to successfully promote this technology also in other fields."

Case history 3: Degreasing tunnel heaters

"Some time ago we have supplied to one of our customers a component of the conveyor chain of its coating plant. In order to create an opportunity to meet the client, we delivered this product in person. The client was very satisfied and showed us another coating plant that for a long time had been giving problems, mainly caused by the heaters of the degreasing tunnel. These, for a variety of reasons, require heavy maintenance once a year," says Besco. "The company that supplied this plant was not able to definitely solve this recurrent problem, and simply carried out the required fixing operations when necessary. This is a classical example of a circumstance in which a company like ANTARES, with its know-how and its specialised staff, can solve problems that others are not able to handle."

© ANTARES S.r.l.



4

4

A valve for a demineralisation plant.
Valvola per un impianto demi.

Case history 4: Conveyor drive units

"The last emblematic case we would like to introduce concerns a client who needed a new drive unit for a conveyor. The main problem

da produttrice per l'acquisto del sistema e la sua installazione. Il cliente ha subito notato i vantaggi offerti dalla soluzione che gli abbiamo fornito: un risparmio di circa il 30% sui consumi energetici e una maggiore velocità nella messa a regime dell'impianto, fattori entrambi dovuti alla maggiore efficienza del sistema con bruciatori a vena d'aria; inoltre, non essendo necessario installare un camino di scarico dei fumi, il cliente ha potuto rimuovere il suo vecchio camino ed evitare di controllare costantemente le emissioni per non superare i parametri previsti dalle norme. Il nostro cliente non è stato l'unico a essere soddisfatto di questa soluzione: il produttore del sistema, infatti, abituato a proporre questi impianti soltanto per il settore *automotive*, ha preso spunto da questa vicenda e ha iniziato a proporre - con successo - questa tecnologia anche al di fuori di esso".

Case history 3: riscaldatori del tunnel di sgrassaggio

"Poco tempo fa abbiamo fornito a un nostro cliente un componente per la catena del trasportatore del suo impianto di verniciatura.

Lo abbiamo consegnato direttamente, per creare un'occasione per conoscerci meglio e, vista la sua soddisfazione, ci ha mostrato un altro dei suoi impianti di verniciatura che da lungo tempo è affetto da alcuni problemi, soprattutto con i riscaldatori del tunnel di sgrassaggio. Questi, infatti, per diversi motivi hanno bisogno di essere sottoposti a una pesante manutenzione

una volta l'anno", racconta Besco. "La ditta che ha fornito questo impianto non riusciva a risolvere definitivamente questo problema ripetuto, limitandosi a effettuare ogni volta delle riparazioni. Questo caso rappresenta un classico esempio del momento perfetto in cui una società come ANTARES può intervenire per risolvere problemi che altri non riescono a superare, grazie al nostro know-how e ai nostri collaboratori specializzati".

A WORLD OF SURFACE PREPARATION SOLUTIONS.

berger
STRAHLTECHNIK

PANGBORN

PANGBORN
CHINA

PANGBORN
EUROPE

PANGBORN
SES

VS **VOGEL & SCHEMMANN**

www.pangborngroup.com



5

An adapter for material loading and unloading beds.

Riduttore per pianali di carico e scarico dei materiali.

was the impossibility for the client to quickly find a spare unit in case of fault: in the past, when a fault took place, the client had to wait for a long time before the spare part was delivered and this consequently caused a stop in the production. We were able to quickly find an interchangeable drive unit with the same shape and based on the same technology of the one originally installed. The customer now keeps this part in its storage, ready to be mounted should new problems arise," Manara says.



© ANTARES S.r.l.

Custom solutions, speed and packaging control

ANTARES does not have usual suppliers and every solution is personalised based on specific needs. "Two further advantages can be highlighted in relation to our services: Speed and reliability in the product's delivery," Manara explains. "We are very fast in managing the delivery of the requested products and we do not neglect the package reliability issue. The parts that we order from a supplier are not directly delivered to the client, but to our factory, where we control the packaging in relation to the required specifications for their end destination. The suppliers often use standard packages without taking into consideration particular issues that should be accounted for, such as the fact that a component will be kept for a long time in a container or a ship. When we receive the piece, we unpack it to control it is intact and we then pack it again by using a packaging solution that can keep it safe during its trip to the client. Finally, we take care of all the required customs documents," Manara states. "Our delivery is very fast. For example, some time ago one of our clients based in the Middle East urgently needed some components and we managed to deliver them within two days only."

6

Filtering elements for coating powder suction units.

Elementi filtranti per gruppi di aspirazione delle polveri di verniciatura.



© ANTARES S.r.l.

Case history 4: gruppo di traino per un trasportatore

"L'ultimo caso emblematico che vogliamo presentare riguarda un cliente che aveva bisogno di un nuovo gruppo traino per un trasportatore. Il problema principale, in questo caso, riguardava l'impossibilità per il cliente di reperire velocemente un gruppo traino di riserva in caso di guasto: in passato, quando si verificava un guasto, doveva aspettare molto tempo prima di ricevere il pezzo di ricambio, con conseguente fermo produttivo. Noi invece siamo riusciti a reperire rapidamente un nuovo gruppo di traino intercambiabile, della stessa forma e tipologia di quello attualmente installato. In questo modo, oggi il cliente ha questo pezzo già a magazzino, pronto per essere montato in caso di problemi", afferma Manara.

Soluzioni personalizzate, rapidità e controllo dell'imballaggio

ANTARES non ha fornitori abituali e ogni soluzione proposta è personalizzata in base alle esigenze specifiche. "Ci sono due ulteriori vantaggi derivanti dal nostro tipo di servizio: rapidità e affidabilità nella consegna del prodotto", spiega Manara. "Siamo molto rapidi nel gestire le consegne dei pezzi richiesti, senza trascurare l'affidabilità dell'imballaggio. I pezzi che ordiniamo da una casa produttrice, infatti, non sono spediti direttamente al cliente ma passano prima dalla nostra sede per controllare che siano imballati seguendo le specifiche necessarie per la loro destinazione finale. Spesso, infatti, i produttori imballano i componenti con un *packaging standard*, senza considerare particolari accortezze che devono essere prese se, per esempio, il pezzo dovrà restare molto tempo in un *container* o su una nave. Quando riceviamo il pezzo, quindi, lo disimballiamo per controllarne l'integrità e poi lo reimballiamo in modo che il *packaging* sia adatto a preservarlo nel viaggio che dovrà affrontare per giungere al cliente finale. Ci occupiamo inoltre di tutta la documentazione doganale necessaria", conclude Manara. "Siamo molto rapidi nelle consegne. Per esempio, poco tempo fa un nostro cliente con sede nei Paesi Arabi ha avuto urgente bisogno di alcuni componenti e siamo riusciti a consegnarli in soli due giorni".