

NORDWAL

# INSIGHTS

Uno sguardo dentro la magia del colore

IL FASCINO DEL COLORE:  
I TREND DEL 2018







La digitalizzazione è un fenomeno che interessa ogni settore. E come le altre industrie anche quella del colore è coinvolta in questo processo. I motivi che hanno spinto NORDWAL ad investire in modo continuo nella digitalizzazione sono principalmente due.

La prima ragione che ha portato NORDWAL a considerare seriamente la digitalizzazione è la costante evoluzione del modello di consumo. Oggi il consumatore potenziale si muove online e si affida alle aziende che offrono informazioni, servizi e trasparenza in rete. Noi questo passo lo abbiamo già compiuto nel 2015 con la nostra pagina web [nordwal-colour.com](http://nordwal-colour.com), che si rivolge al consumatore finale fungendo da piattaforma informativa e da online shop.

Inoltre, per lavorare in modo efficiente e con metodi innovativi, anche in una realtà di Business2Business, è indispensabile offrire ai propri collaboratori commerciali un accesso illimitato alle informazioni relative alla gamma di prodotti, ovunque essi si trovino e in ogni momento. E laddove possibile in tempo reale. Con una gamma di prodotti vasta come la nostra, la realizzazione di un "catalogo consultabile" ha senso ed è efficiente solo se disponibile in formato digitale. Di conseguenza, nel corso dell'anno NORDWAL creerà una nuova piattaforma che non mira solo ad offrire una panoramica generale e informazioni ai nostri clienti, ma che permette di registrarsi e di essere utilizzata come piattaforma per ordini e per la gestione del proprio profilo. Maggiori informazioni seguono a breve su [nordwal-professional.com](http://nordwal-professional.com).

Eppure non tutto verrà digitalizzato! Ci sono tanti buoni motivi per cui voi, cari lettori, dovrete continuare a sfogliare queste pagine. NORDWAL non è più solo un ampio catalogo di prodotti, ma da ora offre anche un nuovo sguardo d'insieme, un 'insight' per l'appunto. NORDWAL INSIGHTS è un saluto rivolto ai clienti e una fonte di ispirazione che offre informazioni e panoramiche sulla nostra azienda e sulla sua storia.

Un caloroso saluto,  
Lukas Ausserhofer



## IL COLORE PORTA IN CASA L'ALLEGRIA

**Noi di NORDWAL abbiamo un vero debole per il colore. Perché i colori ci regalano emozioni, creano atmosfera e risvegliano mille sensazioni diverse! Se anche voi desiderate iniziare il vostro 2018 con gioia ed energia, se avete voglia di "qualcosa di nuovo" per la vostra casa, allora leggete qui quello che farà tendenza quest'anno in fatto di colore!**

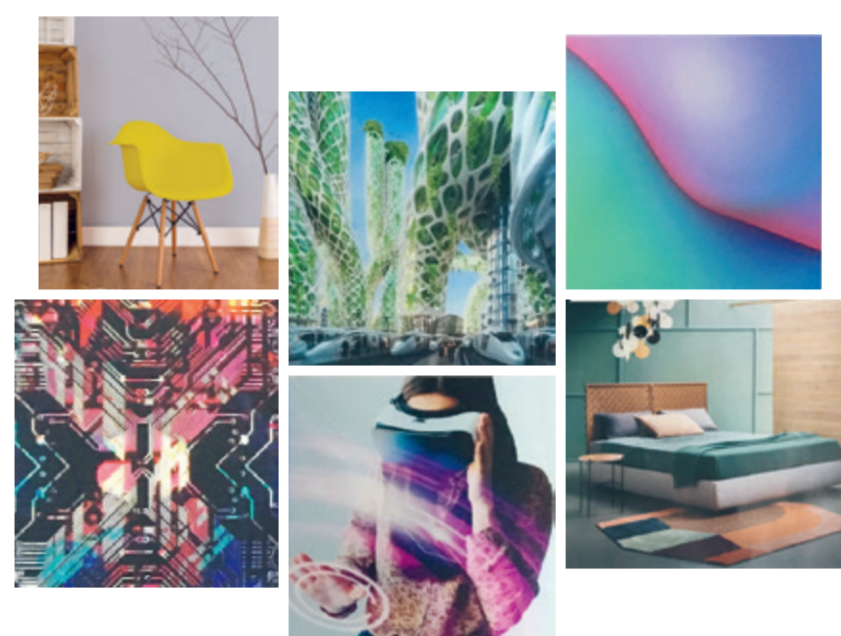
A chi sta pensando di portare una ventata di novità in casa, di conferirle quel tocco di vivacità in più o di abbellire finalmente "quella famosa stanza" mai terminata, consigliamo di impugnare il pennello e di ridipingere una o più pareti con del colore!

E chi se non PANTONE sa dirci quale sarà il nuovo colore moda che nel 2018 rinfrescherà le pareti degli appartamenti e delle case? Proprio così: PANTONE ha mescolato ancora una volta la cartella dei colori. E, come ogni anno, ha pubblicato un report sulle tonalità di tendenza della primavera e dell'estate 2018! Questo elenco comprende dodici tonalità di colore, tra le quali ci sono anche varie nuance decisamente insolite. Le tonalità pastello rosa e colore carne, in voga lo scorso anno, sono state sostituite da colori più accesi come il giallo "Lime Punch", il rosso "Cherry Tomato" e l'"Ultra Violet".

Prima dell'inizio di ogni stagione il Pantone Color Institute pubblica il PANTONE-Fashion-Color-Trend-Report: una preview semestrale delle nuove tendenze cromatiche che presenta i colori più "in" del momento. Il PANTONE-Fashion-Color-Trend-Report funge da riferimento cromatico durante l'intera stagione per tutti gli appassionati di moda, per la stampa e per i commercianti al dettaglio. Definisce anche il cosmo dei colori di quella stagione per fashion e interior designer. Si tratta dunque di un manuale guida nella progettazione e nella configurazione del concetto di abitare.

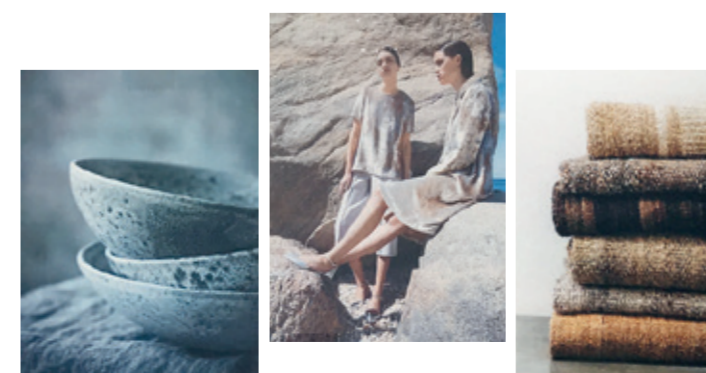
### BRIOSO ...

La cartella dei colori per la primavera 2018 sprizza una rinfrescante carica di colore e di giocosa allegria. È decisamente eterogenea, ma chiara negli intenti. Ci troviamo nel cuore di un universo di colori che rappresenta la base ideale per combinazioni cromatiche uniche e cariche di emozioni, pensate anche per le pareti di casa propria!



### ... O CLASSICO

Tuttavia, per molti consumatori finali sono ancora i colori classici a rappresentare le colonne portanti del loro guardaroba, della loro casa e del loro stile personale. Ed è per questo che vogliamo presentarvi anche le nuance senza tempo dei colori Pantone 2018:



## EPPURE NON TUTTI I COLORI SONO UGUALI! E IN PIÙ ANCHE L'EFFETTO APPLICATO È CRUCIALE.

Non basta quindi concentrarsi sulla scelta del colore. Anche per quanto riguarda gli effetti, che si ottengono combinando materiali, colori e tecniche di applicazione, ci sono delle vere e proprie tendenze da seguire! Georg Hasibeder è il responsabile per la comunicazione aziendale di ADLER, la fabbrica di vernici NUMERO UNO del Tirolo. Qui ci spiega al meglio quali sono le tendenze del momento:

*"Per quanto riguarda la verniciatura delle superfici si riconoscono due trend: da un lato il desiderio di donare agli arredi un look assolutamente naturale, dall'altro continua a crescere l'interesse per gli effetti inusuali e personalizzati."*

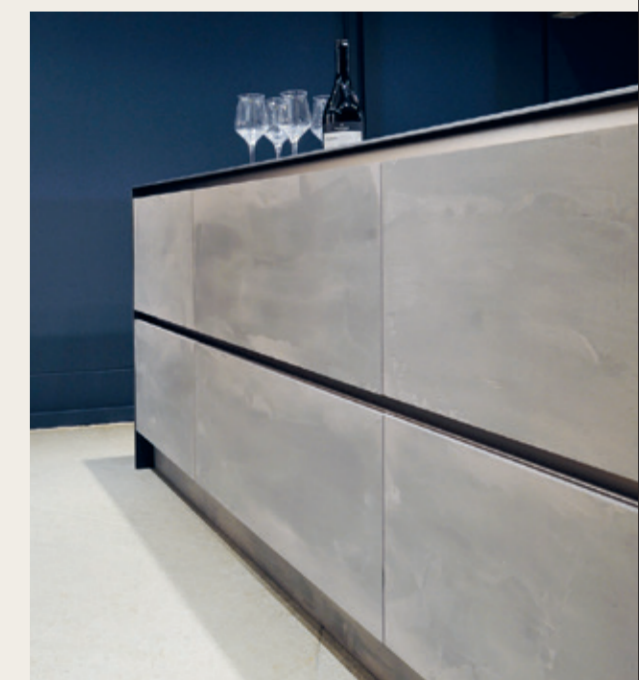
### NATURA ...

*"Quando si tratta di legno, il più richiesto è il 'look naturale'. Le superfici in legno devono dare la sensazione, sia alla vista che al tatto, di essere ancora grezze. Ovviamente bisogna comunque provvedere a proteggerle contro gli agenti atmosferici (nel caso delle superfici esterne), contro l'ingiallimento (sia per gli interni che per gli esterni) e contro la sporizia. ADLER propone tutta una serie di prodotti appositi!"*



### ... O ARTE!

*"Per quanto riguarda i mobili e le porte, molti dei nostri clienti desiderano conferire loro un effetto ottico originale e personalizzato, così da renderli un oggetto unico. Con ADLER abbiamo portato sul mercato le nuove vernici ad effetto metallo vero (anche con effetto patina). Così abbiamo aumentato esponenzialmente le possibilità di personalizzare individualmente il trattamento delle superfici. Una novità è rappresentata dalla nostra base per rivestimenti 'Pure-Concrete', che crea un autentico effetto cemento sulle superfici in legno."*



Continua ad aumentare anche la domanda di prodotti ecologici ed eco-sostenibili. *"Una tendenza davvero positiva"*, afferma Georg Hasibeder.

Presso NORDWAL e le filiali di NORDWAL colour potete acquistare i colori ADLER e NORDWAL e tutti gli attrezzi per dare spazio alla vostra creatività. Alla pagina [nordwal-colour.com](http://nordwal-colour.com) sono elencate le filiali più vicine a voi.



## UNA PASSIONE PER LA VITA

*Da falegname a leader di mercato*

**Raimund Ausserhofer parla dei buoni e dei cattivi tempi dell'industria del colore, del cambio generazionale e di una ventata di novità**

All'età di 20 anni il falegname specializzato Ernst Ausserhofer si trasferì da Brunico a Bolzano per lavorare presso la Falegnameria Plank. Nel giro di poco tempo dimostrò al proprietario dell'azienda, non solo le sue qualità manuali da artigiano, ma soprattutto il suo spirito imprenditoriale. Con le sue ottime idee e con il suo approccio innovativo Ernst Ausserhofer contribuì in modo determinante allo sviluppo strategico dell'azienda. La sua passione per la consulenza tecnica e per la vendita, la conoscenza delle necessità e dei problemi legati al settore della falegnameria, lo incoraggiarono ad intraprendere la propria strada imprenditoriale. Ernst Ausserhofer si specializzò nell'importazione di collanti ed adesivi per legno dalla Germania all'Italia. *"Il buon senso degli affari di mio padre fu decisivo e determinò il rapido successo del suo progetto"*, racconta oggi Raimund, il figlio di Ernst.

### IMPRENDITORE IN PRIMIS

*"I progetti di mio padre erano costantemente strutturati nel minimo dettaglio. Ogni cosa era organizzata al meglio e c'era sempre un piano da seguire. Mio padre fece sempre un passo alla volta. Cercava di offrire prodotti di alta qualità per risolvere problematiche aziendali."* Quando Ernst decise di diventare un imprenditore suo figlio Raimund aveva quattro anni: *"Mi ricordo ancora il primo ufficio con tanto di magazzino annesso. Si trovava in via dei Vanga a Bolzano. E mi ricordo anche di come mio padre cercasse con zelo un nome adatto per la sua azienda. I clienti di lingua italiana non sarebbero stati in grado di pronunciare 'Ausserhofer' e così scelse NORDWAL, perché all'epoca un prodotto che proveniva dal nord era sinonimo di alta qualità. L'aggiunta del suffisso 'Wal', invece, dipese dal fatto che a quel tempo molti collanti derivavano ancora dalla balena (che in tedesco si chiama appunto 'Wal')."*

### UN SERVIZIO COMPLETO PER IL FALEGNAME

La gamma di prodotti NORDWAL venne ampliata passo dopo passo. Ernst Ausserhofer riconobbe molto rapidamente quale fosse il desiderio di ogni falegname: un fornitore unico in grado di offrire tutti i prodotti di cui ha bisogno per il suo lavoro quotidiano, cosicché non fosse più necessario rivolgersi a un rivenditore diverso per ogni singolo prodotto. Per questa ragione già allora il motto di NORDWAL era: da noi trovi tutto, tranne legno ed attrezzi.

Raimund imparò molto da suo padre. A soli 12 anni trascorrevano l'estate aiutandolo in azienda, ponendo così le basi per la sua futura carriera da imprenditore.

### LA MELA NON CADE MAI LONTANA DALL'ALBERO

*"Il nostro lavoro era quello di importare prodotti. All'epoca delle dogane, dei confini di stato e delle valute diverse era troppo dispendioso per un singolo imprenditore importare dall'estero le merci di cui aveva bisogno. Così decidemmo di farlo noi per gli altri. Importavamo prodotti dalla Germania per venderli su tutto il territorio italiano"*, spiega Raimund Ausserhofer.

Nel 1974 NORDWAL acquistò circa un ettaro di terreno edificabile nel comune di Ora e proprio qui aprì il suo primo grande magazzino e i primi uffici. *"Non mi dimenticherò mai di quando mio padre, prima di acquistare quel terreno, chiese il mio parere. Al tempo ero ancora molto giovane per prendere decisioni così a lungo termine. Ma la sua domanda fu molto diretta: vogliamo rischiare?"*

A quel tempo l'azienda di Ernst Ausserhofer impiegava circa dodici dipendenti: consulenti tecnici, esperti del settore, magazzinieri, impiegati d'ufficio. *"Ho sempre desiderato diventare un imprenditore. Il fatto che io sia subentrato in azienda non fu affatto la semplice conseguenza delle aspettative dei miei genitori! La professione di mio padre ha sempre rappresentato il lavoro dei miei sogni."*

### E DIETRO AD OGNI UOMO ...

Una costante nella vita di Ernst Ausserhofer è stata sua moglie Anni. L'ha sostenuto fin dall'inizio nella sua carriera professionale e, oggi come allora, fa parte del team di NORDWAL. Ha alle spalle 88 primavere, ma la si incontra ancora ogni giorno in azienda: *"NORDWAL è una parte di lei, ha fondata l'azienda assieme a mio padre e per questo ci tiene molto a proseguire il suo lavoro giorno dopo giorno. E la verità è che abbiamo ancora bisogno di lei."*

### LE PRIME DIFFICOLTÀ

Al contrario di quanto successe in Germania, negli anni '70 e '80 l'economia italiana era piuttosto debole, la lira veniva continuamente svalutata e di conseguenza il commercio internazionale era decisamente rischioso.

Con la crisi del petrolio anche le esportazioni di mobili prodotti in Italia, che avevano ottenuto un grande successo nel giro di poco tempo, diminuirono drasticamente. Mancati pagamenti erano all'ordine del giorno. *"In questo modo crollarono anche le vendite di NORDWAL. Questo periodo è stato tutt'altro che facile."*

Poi iniziò per l'industria italiana del mobile una nuova fase: si passò da una produzione di prodotti finiti a un'industria complementare specializzata. Da questo momento in poi le aziende smisero di realizzare un prodotto intero e di farlo in un unico luogo. Il processo di produzione passò da "un'intera produzione per opera di un singolo produttore" alla specializzazione. Di fatto il processo produttivo venne suddiviso. E anche NORDWAL dovette nuovamente adattarsi.



Lukas, Anni e Raimund Ausserhofer

### UNA VENTATA DI NOVITÀ E UNA SECONDA SPALLA SU CUI CONTARE

Nel 1985 Raimund Ausserhofer fondò la AEF Srl, un'agenzia d'intermediazione internazionale con sede a Bolzano. Ancora quando suo padre, che si ammalò gravemente negli anni 90 e morì nel 2004, era in vita, Raimund divenne l'unico proprietario e amministratore delegato di NORDWAL. L'azienda di famiglia nel frattempo aveva cambiato forma societaria diventando una S.p.A.

*"Il conflitto generazionale fu sempre minimo. Mio padre credeva in me. E mio figlio Lukas ha seguito il mio stesso percorso. Durante l'estate ha sempre aiutato con regolarità in azienda e così, passo dopo passo, è entrato a far parte della NORDWAL, quando si stava ancora formando e mentre frequentava ancora l'università. Ora assieme formiamo un valido team alla guida di NORDWAL."*

Nel 2002 entrò ufficialmente in circolazione l'euro: in questo modo si eliminarono i confini, almeno quelli finanziari. Quello che fino ad ora era stato un importatore, divenne un rivenditore specializzato. *"Siamo diventati dei fornitori di servizi! Da un lato nel settore della lavorazione del legno, dall'altro nel settore del colore. Continuiamo però ad essere dagli anni '70 un affermato partner commerciale dell'industria della plastica, che riforniamo con prodotti chimici speciali."* NORDWAL ha iniziato ad occuparsi di colori nel 2005, a seguito del rilevamento del leader regionale in espansione Masten Color del Gruppo Würth.

*"NUOVE OPPORTUNITÀ NASCONO DA SÉ, SE SI CONOSCE IL TERRENO SU CUI CI SI MUOVE E SE SI OSSERVANO I TREND ATTUALI."*

### AL PASSO CON IL TEMPO

Negli anni 2008/2009 NORDWAL iniziò a vendere i propri prodotti anche al consumatore finale. Le attuali 11 filiali NORDWAL colour, che sicuramente aumenteranno, mettono a disposizione del cliente una consulenza tecnica in loco, prodotti di alta qualità e un servizio specializzato. *"In questo modo manteniamo uno stretto contatto con il consumatore, cosa che ci garantisce un netto vantaggio sulla concorrenza!"*

*"Nuove opportunità nascono da sé, se si conosce il terreno su cui ci si muove e se si osservano i trend attuali"*, di questo sono fermamente convinti in NORDWAL. In tutta Italia esistono (ancora) più di 30.000 negozi che vendono colori e vernici e più di 1.000 produttori. Ma questo non preoccupa i titolari di NORDWAL: *"Ad oggi, con più di 7.000 prodotti sempre disponibili nel nostro magazzino, con 11 filiali e con 100 dipendenti (più di 200 se si considera tutto il gruppo aziendale) NORDWAL è uno dei 3 rivenditori specializzati di colori più importanti d'Italia ed esiste ancora molto margine di crescita per la prossima generazione!"*

*"LA PROFESSIONE DI MIO PADRE HA SEMPRE RAPPRESENTATO IL LAVORO DEI MIEI SOGNI."*



## ANDARE A FONDO SUPERFICIALMENTE

I corsi specializzati e di formazione di NORDWAL



Massimo Magagnin lavora in modo tutt'altro che superficiale, anche se il suo mestiere ruota proprio attorno alle superfici. **"Al contrario",** ci spiega l'esperto, **"nel mio lavoro la precisione ha la priorità assoluta!"** Massimo Magagnin è il responsabile della colorimetria NORDWAL. Si è specializzato nei settori della tecnica del colore, della verniciatura e nella nobilitazione del legno.

Dal 2013 Massimo Magagnin offre anche dei corsi di formazione e dei corsi dedicati agli artigiani. Le sue lezioni si rivolgono principalmente ai falegnami, ma anche agli imbianchini che vogliono, da un lato imparare ad utilizzare in modo corretto i prodotti (speciali) NORDWAL, e dall'altro apprendere nuove tecniche per conferire un effetto speciale alle superfici per una loro particolare lavorazione. Perché: **"Il colore non è più un semplice schermo protettivo. Il trend attuale è quello di utilizzare il colore per creare effetti straordinari. I nostri corsi di formazione offrono consigli utili per creare giochi cromatici, insolite sensazioni tattili e nuove emozioni."**

*"Offriamo corsi formativi di perfezionamento tecnico e corsi per acquisire competenze speciali. I corsi di formazione 'Protezione del legno all'interno' e 'Superfici dall'effetto WOW' sono molto richiesti."*

Le lezioni teoriche hanno luogo nella sala seminari Ernst Ausserhofer presso la sede centrale di NORDWAL a Ora. A disposizione dei partecipanti ai corsi c'è anche un laboratorio perfettamente attrezzato per le esercitazioni pratiche. Su richiesta vengono organizzati anche corsi di formazione in loco presso i clienti. *"Per sfruttare la vicinanza con la nostra clientela, offriamo ciclicamente corsi e incontri informativi anche nelle nostre filiali NORDWAL colour."*

Nel 2018 tratteremo più nel dettaglio l'argomento delle vernici con effetti speciali e la tematica **"una sana atmosfera accogliente grazie a un trattamento d'effetto delle pareti"**. Sulla pagina web **nordwal-professional.com** trovate l'elenco delle offerte attuali e tutti gli appuntamenti dei vari corsi.



## FINESTRE E COLORI:

*Una collaborazione per  
una qualità al (TIP) TOP*

### Hotel Kronblick \*\*\*

L'Hotel Kronblick ha ristrutturato alcune parti dell'edificio e ne ha costruite di nuove. Il desiderio era quello di rimanere fedeli alla struttura già esistente, creando però un ambiente accogliente dal design contemporaneo ispirato alla natura, senza che i toni cromatici si allontanassero dalle classiche sfumature di marrone già utilizzate in precedenza.

**Da più di 40 anni l'azienda TIP TOP Fenster di Maranza è sinonimo di qualità e di soluzioni particolari in fatto di finestre, porte e facciate.**

Per mantenere la qualità di prodotti eccellenti è necessario servirsi di altrettanti prodotti specifici (ad esempio di vernici protettive per il legno). E quando si costruisce una casa le facciate, gli interni, i materiali e i colori devono essere in armonia tra di loro. Partendo da questa consapevolezza, per questi due progetti abbiamo deciso di collaborare con NORDWAL (e non era la prima volta).

Linee rette, un'architettura elegante e un design moderno in combinazione con nuance di colore eccezionali: gli architetti dell'Hotel Ambet \*\*\*\* a Maranza e dell'Hotel Kronblick \*\*\*\* a Chienes erano alla ricerca di un prodotto naturale per dare colore agli spazi. Tip Top Fenster riporta che, in collaborazione con l'azienda NORDWAL, sono stati elaborati svariati campioni di colore e proposte cromatiche. Alla fine i clienti hanno scelto in entrambi i casi una tonalità di colore tra il marrone e il grigio.



### Hotel Ambet \*\*\*\*

Una struttura completamente nuova in stile alpino contemporaneo: le facciate e gli interni dell'hotel sono un prolungamento delle forme del paesaggio montano di Maranza. I materiali e i colori naturali evidenziano l'approccio purista. Le linee ben definite e le ampie vetrate prive di telaio invitano la luce e la natura ad entrare nelle stanze.

*"La cooperazione con NORDWAL ha funzionato alla perfezione. Assieme abbiamo ottenuto un risultato ottimale per i nostri clienti, creando una tonalità di colore innovativa che rispecchia lo spirito dei nostri tempi."*

Andreas Rieder, titolare TIP TOP Fenster





## HANNES PORTA IN GIOCO IL COLORE

NORDWAL colour  
ad Appiano in provincia  
di Bolzano

Hannes Bertagnoll è il responsabile della filiale NORDWAL colour ad Appiano. Da quando nel 2014 è stato inaugurato il negozio, Hannes, assieme al suo collaboratore David Folie, è una fonte di preziosi consigli per i clienti che richiedono la sua assistenza. La sua pluriennale esperienza da imbianchino fa di lui un professionista del colore, delle vernici e degli accessori per dipingere. Quando si tratta di consulenza professionale o della scelta del prodotto ideale, Hannes è il referente numero uno degli artigiani e degli hobbisti della zona limitrofe alla sua filiale.

GIANCARLO ROSSI:

**“Da 20 anni lavoro come imbianchino, libero professionista e spesso mi affido alla competenza di Hannes.**

*Nella maggior parte dei casi, quando entro nel negozio NORDWAL colour, so esattamente di che prodotti ho bisogno. Ma la consulenza di Hannes mi è già stata più volte di grande aiuto, soprattutto quando mi sono trovato ad affrontare casi particolari. Poco tempo fa, per esempio, ero alla ricerca di un prodotto molto coprente per ridipingere delle pareti particolarmente imbrattate: Hannes ha saputo consigliarmi immediatamente il prodotto più adatto.”*

DIEGO COSTA:

**“Per la prima volta in vita mia ho voluto ridipingere le pareti di una stanza.**

*Non sapevo con esattezza quello di cui avrei avuto bisogno. Hannes mi ha aiutato: senza il suo supporto non avrei mai pensato che prima di imbiancare fosse necessario stuccare i buchi alle pareti. Hannes mi ha spiegato con precisione cosa fare, partendo dallo staccare i battiscopa e arrivando alle ultime rifiniture con il pennello. E mi ha assistito anche nella scelta del colore. Il mio salotto è venuto proprio bene!”*

ARIANNA BENEDETTI:

**“Sono una fedele abbonata della rivista di arredamento ‘Elle Decor’. Sfogliando queste pagine trovo sempre le migliori idee per decorare la mia casa!**

*Ho ridipinto spesso le pareti con nuovi colori. La descrizione passo per passo del procedimento contenuta in questo mensile mi è stata davvero di grande aiuto. Ma per la consulenza pratica preferisco rivolgermi a Hannes, perché voglio andare a colpo sicuro! E mio marito finora è sempre stato colpito positivamente dalle mie opere d’arte.”*