

MadColor Group, gli artisti del wrapping

Pubblicato: Venerdì 8 Gennaio 2016



L'impresa delle meraviglie

scopri la nuova edizione su:
www.asarva.org



Escono da un garage di Busto Arsizio; hanno colori sgargianti, accesi, fantasiosi, competitivi. Sono i mezzi decorati da **MadColor Group**, neonata realtà imprenditoriale fondata da **Massimo Tosi e Andrea Cedrati**. Ex promotore finanziario il primo, giovane artigiano il secondo, che nella comune passione per le automobili hanno trovato più di un motivo per mettere in piedi **un'azienda che fa della personalizzazione di prodotto la sua ragion d'essere**.

Signor Tosi, per capire di che cosa stiamo parlando andiamo subito al sodo. Voi offrite un servizio di wrapping. Che cos'è?

«**Il wrapping è una decorazione fatta attraverso pellicole adesive**; di queste esistono diversi tipi, sia per uso esterno che per interni».

Altro servizio offerto dalla vostra azienda è la cubicatura...

«**La cubicatura è un procedimento noto con il nome tecnico di Water Transfer Printing, ovvero**

“la stampa attraverso trasferimento in acqua”. Una forma di decorazione che si differenzia dal wrapping perché è definitiva, cioè non rimovibile in una fase successiva. **Tecnicamente il trasferimento di un’immagine viene predisposto su un supporto idrosolubile** che a contatto con l’acqua si scioglie e trasferisce il disegno sull’oggetto che vogliamo decorare».

MadColor Group offre a chi desidera personalizzare un’auto piuttosto che un oggetto un catalogo di oltre 10mila opzioni colore. Ce n’è per tutti i gusti insomma...

«In teoria le combinazioni di trame e colori sono infinite. Sia nel wrapping che nella cubicatura tutto ruota attorno alla personalizzazione decisa dal cliente».



Quali sono i vantaggi di queste tecniche rispetto alla classica verniciatura in carrozzeria?

«Il wrapping non è un’alternativa alla verniciatura in carrozzeria. Penso sia sbagliato fare un confronto con questo tipo di lavorazione. Le nostre decorazioni permettono di ottenere risultati che tramite verniciatura avrebbero costi elevatissimi. **Tutto dipende insomma da che cosa desidera il nostro cliente.** Se preferisce effettuare un trattamento temporaneo o “cambiare vestito alla propria auto“, allora il wrapping è una soluzione ottimale e vantaggiosa».

Ma economicamente è più o meno conveniente?

«La pellicola non è una necessità, non può coprire un graffio per esempio. **La pellicola è un oggetto che serve a personalizzare una macchina, piuttosto che una moto o una barca».**

Ecco parliamo di questo, quando ha intuito che “personalizzazione” era sinonimo di impresa?

«Ho fondato questa azienda da cliente soddisfatto. Lavoravo nel settore bancario e cercavo un’alternativa alla verniciatura per la mia barca. È così che ho conosciuto Andrea Cedrati, il mio attuale socio in MadColor Group. Lui era già attivo da anni nel settore e nella primavera del 2013 ha decorato lo scafo della mia barca con una pellicola colorata. Poi, **all’inizio del 2014, ho deciso di richiamare Andrea e gli ho detto: “Senti, dobbiamo fare qualcosa insieme”.** È così che è nata la MadColor Group srls».

Oggi lavorate solo per il settore Automotive?

«No, **l'azienda è strutturata su tre divisioni più una: Automotive, Nautico e Interior Design** e la cubatura è trasversale a ognuna delle tre divisioni».

Per quel che riguarda la nautica avete due punti di riferimento in Liguria e Sardegna. Che cosa significa ingrandirsi per un'azienda come la vostra?

«Il settore nautico è notoriamente chiuso e **il boat wrapping è un'assoluta novità**. Noi offriamo, attraverso due cantieri navali partner in Liguria e Sardegna, prodotti specifici quale, per esempio, una pellicola antivegetativa e abbiamo in corso altre trattative con cantieri navali nelle Marche, in Lazio e in Sicilia».

Nella sezione partner del vostro sito sono indicate varie realtà produttive. Sono semplici fornitori, o qualcosa di più?

«Con i nostri partner abbiamo delle esclusive. Così è con Uniflow Marine per il settore nautico, o con Brusxsafol per il car wrapping. Quest'ultimo **produttore tedesco, per esempio, sceglie ogni anno di destinare un certo numero di pellicole speciali ai migliori applicatori internazionali**. Ad oggi siamo gli unici in Italia ad avere questo tipo di esclusiva. In questo senso siamo davvero partner».



Parliamo della divisione living. Che cosa offrite ai vostri clienti?

«La divisione living ha due linee specifiche di approccio. La personalizzazione e la rivalorizzazione dei locali o degli oggetti. Le faccio alcuni esempi: immaginate di poter cambiare colore a un bancone, a delle pareti, o addirittura a un pavimento senza chiamare un'impresa e senza incorrere in tutti i problemi del caso (polvere, sporco, odori) e soprattutto senza dover fermare l'attività. L'altro aspetto è la personalizzazione degli oggetti. **Possiamo trasformare una porta in metallo in una con una fantasia che riprenda la trama del legno di abete**. In questo caso il basso impatto dell'intervento è un altro aspetto interessante. La convenienza del wrapping si ottiene quando uno degli ambienti necessita di una rivisitazione (bar, alberghi, o ristoranti) o si vuole creare dal nulla un ambiente nuovo, esclusivo e particolare. La pellicola ha una durata garantita di 12 anni. Tutto ciò è il grande valore aggiunto, se parliamo a livello aziendale».

Prevede un allargamento anche di questa divisione?

«**Stiamo siglando accordi con alcuni architetti, diciamo che le cose sono “in cantiere”.** Consideri che in un anno di vita abbiamo vissuto solo di passaparola».

Quante aziende offrono un servizio come il vostro?

«Strutturate come noi pochissime. **Il nostro non è un settore nuovo, ma si è evoluto in diversi modi:** tramite l'artigiano che tendenzialmente lavora da solo, i carrozzieri che hanno visto nel car wrapping una sorta di concorrenza e ci si sono buttati e infine le aziende di grafica pubblicitaria che hanno inserito nella loro offerta anche il wrapping. Noi teniamo a sottolineare che facciamo solo ed esclusivamente car wrapping. **Abbiamo un grandissimo e stimatissimo concorrente a Milano che si chiama Lapo Elkann e che ha appena aperto Garage Italia,** ma per il resto siamo davvero in pochissimi».

Ha mai pensato di fare rete con altre realtà del territorio?

«Diciamo che **abbiamo in testa un progetto per creare una sorta di gruppo di top applicers.** Un vero e proprio team composto dai migliori applicatori in provincia e fuori».

Quanti siete e com'è suddivisa la forza lavoro all'interno di MadColor Group?

«**Siamo quattro soci, più un apprendista e un responsabile dell'ufficio commerciale.**»

Pensate di assumere qualcuno nel prossimo anno?

«Le prospettive sono quelle. Abbiamo però bisogno di persone che sappiano e vogliano fare. **Questo è un mercato fatto prevalentemente di freelance, cioè a chiamata e qui entra il discorso del dream team.**».

Senta, qual è il vantaggio di avere un socio così giovane?

«**Quando ho conosciuto Andrea e ho visto le sue capacità, ho capito anche le sue qualità umane.** Quindi prima di tutto ho riconosciuto in lui quello che ero io da giovane. Lui a 18 anni ha rilevato il marchio MadColor e questo per me significa coraggio e intraprendenza. Due doti che significano molto oggi».



E invece che cosa ha guadagnato Andrea da lei?

«La possibilità, credo, di fare il salto. **Qui l'80% è creatività e mano, il restante è vendita e presentazione del prodotto.** Puoi fare l'artigiano tutta la vita e portare la tua qualità sul mercato. Ecco io cerco di fare questo».

Quante automobili escono dall'officina?

«In media otto macchine al mese e poi tutti gli altri lavori delle varie divisioni».

Avete canali su YouTube, Facebook, Twitter e Instagram, perché credete sia importante presidiare i social network?

«I social network hanno il pregio di metterti in contatto con le persone, di farle interagire tra loro e per un'attività come la nostra è, credo, molto efficace».

LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERAVIGLIE

MadColor group
Viale dell'Industria 40
Busto Arsizio (VA)
info@madcolorgroup.com
www.madcolorgroup.com

[Redazione VareseNews](#)
redazione@varesenews.it