



A ESCOLA DA VIDA E DO TRABALHO



A história de Adomir Erzinger que, com uma sabedoria inata, alimentando sua curiosidade e seguindo seus instintos, iniciou como marceneiro e na atividade rural, se transformando em um empresário do setor de Tratamento de Superfície, com uma indústria que extrapolou as fronteiras brasileiras

Por Ana Carolina Coutinho
Colaborou Sandro Erzinger

Adomir Erzinger, fundador da empresa que leva seu sobrenome a mais de 10 países

Adomir Erzinger tem uma história singular, por precisar trabalhar muito cedo, frequentou apenas seis anos de escola, contudo, isso não o impediu de progredir profissionalmente, pois deu vazão à sua curiosidade e produtividade incansável. Começou como marceneiro e depois na indústria da cana de açúcar. Já naquele tempo vislumbrou o que poderia alcançar, ele mesmo conta essa história: "Quando eu era jovem, mais ou menos com uns 18 anos, eu trabalhava preparando terra para o pessoal plantar cana e aprendi todos os processos para fazer açúcar. Fui me desenvolvendo dentro da empresa, conhecendo pessoas e dando ideias de como cada setor poderia fazer melhor o seu trabalho. Até que um dia fui convidado para ser gerente da fábrica de açúcar. Ali eu aprendi a comandar equipes, a pensar fora da caixa e foi o primeiro momento que pensei que um dia eu queria ter a minha empresa, mas ainda não tinha ideia do que fazer. Existia um período em que eu não trabalhava por não ter o que colher, tinha que esperar uma nova safra e foi nessa época que acabei mudando de emprego, começando a trabalhar em uma empresa



que hoje não existe mais. Nela, fui soldador, trabalhei com torno mecânico, fiz reformas, ajudei na montagem de uma fundição de ferro, trabalhei na transferência de máquinas para uma nova unidade fabril; foi muito interessante e intens. Foi aí que desenvolvi mais as minhas habilidades em construir máquinas, colocar as ideias em prática, e despertou em mim uma vontade de trabalhar desta forma. O tempo passou e a fábrica em que eu trabalhava foi vendida e eu voltei a procurar



Hoje a Erzinger possui cerca de 8.000 m² de área construída

emprego, era 1978, época de pouco emprego, foi quando recebi um convite de um ex-colega de trabalho para fazer montagens de equipamentos pela região. Finalmente eu tive a oportunidade de abrir a minha empresa, pois precisava do CNPJ para fazer as montagens”.

A ERZINGER

Paralelamente, o empresário continuava o seu aprendizado, agora com a ajuda do filho Sandro, já adulto, que aliou os seus conhecimentos aos do pai para materializar a Erzinger. “Auxiliei a montar a fábrica da Schulz, foram 2 anos montando toda a nova fundição, os fornos e todo sistema de areia. Nesse período, em paralelo na pequena Erzinger – na época chamava-se Mecânica Industrial Adomir Erzinger –, já tínhamos alguns clientes como TUPY, Consul (atualmente Whirpool) e, depois de um tempo, a WEG, que me chamou, para montar também a fundição deles de Ferro e fazer todos equipamentos. Foi aí que a empresa começou a crescer. Assim, contratei algumas pessoas e comecei a montar o primeiro galpão para termos uma área própria mais condizente com este novo empreendimento para armazenar máquinas e algumas peças. Os trabalhos

foram sendo reconhecidos no mercado, e sempre tínhamos muito a fazer, mas o foco era a terceirização, algo inédito naquele momento – e aproveitamos muito bem, fornecendo para todas as empresas da região norte Catarinense. Depois de um tempo, um dos meus filhos, o Sandro, fez ETT (Escola Técnica Tupy), formou-se em técnico mecânico e, em seguida, em engenharia mecânica, na UDESC, ajudando muito na observação para desenvolvimento de outros projetos e propósitos – no início foram também outras aventuras, fabricamos, bem no começo, suportes para vasos de flor e plantas, betoneiras, semirreboques veiculares. A terceirização de componentes para a indústria não parava. Em 1987 chamaram a gente para montar uma cabine de pintura cortina d’água em uma grande empresa da região, o Sandro foi o responsável para montar o equipamento, e observou muito bem como funcionava, e logo depois veio uma oportunidade de fabricar uma cabine e, com a experiência vivenciada, iniciou-se neste momento o segmento de tratamento de superfície. Pouco depois entramos na pintura a pó; a primeira oportunidade foi uma melhoria em equipamentos existentes em uma empresa – e logo percebemos que nós poderíamos



“É necessário entender o que importa para o cliente e desenvolver tecnologias pensando nele!”

fazer cabines de pintura a pó e melhores. Depois dessa cabine de pintura a pó, outras empresas ficaram sabendo do nosso desenvolvimento e procuraram a gente para desenvolver outros projetos, estufas, e equipamentos ligados à área de tratamento de superfície”; era o início da nova Erzinger!

E veio a outra grande oportunidade! Adomir também não a deixou escapar, como relata: “Em pouco tempo a WEG lançou tinta a pó no mercado, eu soube que eles iam em uma feira no Rio Grande do Sul e resolvi fazer uma proposta: levar uma cabine da Erzinger para demonstrar a nova tinta em pó. Lembro-me como se fosse ontem o caminhão chegando na frente da garagem e levando uma cabine e uma estufa elétrica. Fomos eu, Sandro e Hilário (genro) para a feira, em Caxias do Sul, no ano de 1992, e lá muitas empresas viram o equipamento e logo no primeiro dia já vendemos aquela cabine de pintura!

A cabine fez tanto sucesso que muitas outras empresas os procuraram: “Naquela época existiam muitas fábricas de móveis tubulares no Rio Grande do Sul, com aquela referência da feira, passamos a vender para várias empresas da região, expandindo nosso território de vendas para todo o Sul do país!”, destaca.

Apesar de ter tido rápido crescimento e expandido o seu negócio de forma vertiginosa, ser industrial no Brasil

não é tarefa fácil; a instabilidade política e econômica é sempre uma constante, levando as empresas a se reinventarem para serem perenes no mercado, e assim foi também com a Erzinger: “No ano de 1990 a gente sofreu nossa primeira crise. Em um período conturbado na política brasileira, quando limpavam as contas de banco de todos, as pessoas não tinham mais dinheiro para comprar as coisas, investir e afins. Então ficamos quatro meses mantendo todos os funcionários, pagando tudo certinho, pois acreditávamos em uma reviravolta e sabíamos que tínhamos potencial e gente competente para manter a empresa viva. Em 1994 ocorreu nossa segunda crise, tempos difíceis no Brasil com dificuldades financeiras para todos. Com o tempo tudo se acertou, não faltavam pedidos de novas cabines e conseguimos superar esses pequenos obstáculos”, narra Adomir.

Anos mais tarde, Sandro e Hilário vão à gigantesca Feira de Hannover, de 1996, ano em que o Brasil fora tema da feira, e foi o divisor de águas entre o passado e o futuro que a Erzinger queria trilhar: parcerias, tecnologia, tudo à mão e que até hoje a Erzinger mantém. “Sempre dizemos: parceiros tecnológicos são para sempre!”, ressalta o empresário. Ele continua: “Em 1996 partimos para um novo galpão, próximo à primeira unidade fabril que recebeu ampliações ao longo dos anos. Hoje temos em torno de 8.000m² de área construída e não queremos parar por aí, temos um planejamento forte, chamado Plano 2030, que traduz toda nossa coragem e confiança no Brasil, somos nós que fazemos este maravilhoso Brasil!”, destaca.

DICAS PRECIOSAS

Com tantas histórias e cenários vivenciados, muitos foram os aprendizados de Adomir. Ele compartilha, uma de suas maiores lições da vida prática de uma empresa: “Depois de algumas crises e investimentos feitos de maneira errada, aprendi que devemos fugir de dívidas, hoje, a Erzinger está muito bem, mas só chegou neste patamar sabendo fazer a gestão de gastos e trabalhando sempre com empresas de qualidade e de confiança. De empresa séria para empresa séria...”.

Um outro fator de destaque na Erzinger é a sua comunicação, ponto-chave de crescimento e expansão, como explica o empresário: “Sem marketing ou comunicação, o mercado deixa de entender qual a melhor solução para ele. Quando digo isso, não estou me referindo a conhecer a Erzinger e que nós somos os melhores, mas que as pessoas tenham acesso a informações confiáveis e reais sobre equipamentos, insumos, sobre este mercado como um todo para que



“Valorizo muito a honestidade das pessoas, é uma das características da Erzinger ter profissionais de confiança e que têm vontade de fazer mudanças nas vidas das pessoas”

faça um investimento mais preciso. O papel do marketing hoje é nutrir o cliente com informações relevantes do nosso mercado, além de auxiliar no desenvolvimento de conhecimento sobre tratamento de superfície e pintura. É necessário educar o mercado para que tenhamos ainda mais produtos de qualidade”.

Adomir também destaca que se deve ter um olhar para o futuro, e que ainda há muita oportunidade no mercado de tratamento de superfície. “Mesmo em período de pandemia, vemos um crescimento em diversos setores e grandes investimentos estão acontecendo nesses setores. Temos também alguns projetos internacionais que não podemos abrir ainda, são clientes de grande porte com novas linhas de pintura que vão impactar seus setores. Esse contato próximo com clientes e parceiros internacionais nos proporciona mudanças constantes em nosso pensamento e impactam a nossa tecnologia. Respondendo a pergunta de forma mais direta, o setor de tratamento de superfície e pintura não para de crescer, a demanda é constante e a evolução sempre necessária. Vemos grandes empresas internacionais com projetos de abertura de fábricas no Brasil, são milhões/bilhões de reais investidos em novas plantas visando maior qualidade para seus produtos e nós estamos preparados para ajudar na jornada dessas empresas”, afirma.

Ele ainda atenta para uma questão muito presente no setor: a redução de custos sem perder a qualidade e o desenvolvimento do setor pela inovação. Ele destaca:

“Uma característica muito importante que vem sendo questionada sempre pelos nossos clientes é o desperdício de insumos/material. Vimos que no último ano o preço de todos os materiais, como aço, resinas e tinta, subiram muito e cada vez mais os diretores foram entendendo que a recuperação de insumos é necessária para não afetar seu lucro. Então, além de se preocupar com uma estrutura eficiente, que tenha produção adequada, com acabamento de excelência, é preciso pensar nos gastos gerados na produção e em reduzir esses custos de produção. Assim, a Erzinger vem investindo em formas de transformar a produção do cliente, fazer com que ele tenha todos os dados necessários para seu controle e poder fazer os ajustes necessários para sempre trabalhar com o equipamento em sua máxima eficiência e sem desperdícios. Além disso, alguns novos equipamentos foram apresentados, uma nova estrutura e até mesmo novos materiais em sua composição para auxiliar na recuperação de insumos. Não devemos mais pensar apenas em vender equipamentos, é necessário entender o que importa para o cliente e desenvolver tecnologias pensando nele! Fazer equipamento só para o cliente ter onde pintar as peças não é mais visto com bons olhos, devemos estar atentos a todas as preocupações relacionadas a tratamento de superfície e pintura”, enfatiza.

O DIA A DIA DE ADOMIR

O empresário destaca que a honestidade é a qualidade que mais valoriza em uma pessoa. Por conta disso, ele explica que hoje não atua tão diretamente na Erzinger: “Hoje já não trabalho tão ativamente na Erzinger, apenas dando alguns conselhos e acompanhando alguns clientes que estavam mais próximos. Valorizo muito a honestidade das pessoas, é uma das características da Erzinger ter profissionais de confiança e que têm vontade de fazer mudanças nas vidas das pessoas. Gostamos de pensar que cada novo equipamento que entregamos é uma nova fábrica da Erzinger que se abre e temos o mesmo cuidado que temos com a nossa fábrica”, diz, e continua: “Hoje moro em Joinville-SC, junto com minha esposa, sempre perto dos filhos e dos netos. Gosto bastante de passear, cuidar da minha horta e sempre que tem fruta boa saindo deixo na Erzinger para todos os funcionários. Minha maior inspiração são meus filhos e netos hoje, tudo que faço é por eles e tudo que conquisto é deles. Hoje quero ver a minha família prosperar e a Erzinger ser cada vez



“Alguns novos equipamentos foram apresentados, uma nova estrutura e até mesmo novos materiais em sua composição para auxiliar na recuperação de insumos”

maior e melhor. Fico feliz em ter feito parte da história de tantas famílias e gostaria de continuar empregando novos profissionais com o meu projeto de vida que é a Erzinger”.

Todos os valores que o Sr. Adomir demonstrou nesta entrevista, ele utiliza na vida e faz questão de compartilhá-lo. Ao ser perguntado sobre qual conselho poderia dar ao executivo industrial no Brasil, ele asseverou: “Como disse, valorizo muito a honestidade das pessoas e sei o peso que essa palavra tem. Dê sempre o seu melhor e o reconhecimento vai aparecer de maneira natural. Faça do cliente o seu parceiro, entenda as reais dores de quem você está atendendo, o que ele realmente precisa e não o que você quer vender. Vá até o cliente, abrace as causas dele, dê dicas de como ele pode melhorar mesmo que ele acabe não comprando de você. Trabalhar desta maneira transforma pessoas e empresas e com isso ajudamos o Brasil a crescer cada vez mais com pessoas honestas e dispostas a ajudar os outros de uma forma verdadeira!”. E, para finalizar, destaca: “O desafio hoje é você parar de querer vender uma estrutura e passar a oferecer uma inteligência/conhecimento. Educar o mercado para que entenda onde e por que está investindo é extremamente necessário. Então imagino que o maior desafio hoje está nesse entendimento do mercado, de quem se preocupa com você ou de quem só quer faturar com a venda de um novo equipamento”, conclui.

AS NOVIDADES DA ERZINGER

Com mais de 40 anos de atuação, a Erzinger se consolidou como uma das maiores fabricantes do país em equipamentos para sistemas de pré-tratamento de superfícies, pintura e secagem de tinta líquida, a pó eletrostático e KTL (E-coat), voltados aos segmentos metal-mecânico, auto-peças, moveleiro, plástico, eletro-eletrônico, agroindustrial, entre outros. Com foco em inovação, a empresa, que já atua em 12 países, incluindo da Europa e Ásia, continua a sua expansão. Adomir Erzinger, seu fundador, conta as novidades que vêm por aí: “Temos várias novidades esse ano! Continuamos desenvolvendo nosso Smart-in-line, que é um sistema de controle para toda a linha de pintura. São diversos sensores espalhados pela linha que disponibilizam dados para nossos clientes, assim, eles podem atuar nas alterações de receitas, turnos e controle de insumos de maneira mais precisa. Já temos vários clientes utilizando e muitos já mandaram para nós que ‘não vivem sem’ nosso Smart-in-line. Continuamos aprimorando nossa cabine de pintura em PVC. Desenvolvida e lançada em 2018, hoje somamos mais de 15 equipamentos instalados e que proporcionaram grandes mudanças em algumas fábricas pelo Brasil. Este é hoje o equipamento mais eficiente em recuperação de pó e controle de produção desenvolvido pela Erzinger. O conjunto Cabine de pintura em PVC + Smart-in-line + Central de pó Smart Color Change, da Erzinger, são os mais procurados e os que alcançam os melhores resultados. Agora, o grande destaque do ano é o nosso novo Centro Técnico. Nesta nova estrutura vamos montar nosso laboratório tecnológico com alguns dos nossos principais equipamentos, cabines de pintura a pó e líquida, estufa, transportadores e até mesmo um robô. Nosso objetivo é fazer testes reais com as peças do cliente, comprovando assim a eficiência dos sistemas e entendendo qual a melhor solução para o negócio dele. Nesse mesmo espaço vamos concentrar o time de Assistência Técnica, com mais de 10 profissionais prontos para atender qualquer demanda dos clientes. A Erzinger não vende equipamentos, nós vendemos soluções inovadoras para aprimorar sua produção e tornar todo o seu processo mais eficiente, pensando nos seus gastos e ganhos”. 📈