



TECNOLOGIE D'APPLICAZIONE | APPLICATION TECHNOLOGIES

Testo di: Giovanni Cicatiello

EVANS SOUL LEADER E L'IMPRESINDIBILE PUREZZA DELL'ARIA COMPRESSA NEI PROCESSI DI VERNICIATURA

EVANS SOUL LEADER AND THE ESSENTIAL PURITY OF COMPRESSED AIR IN COATING PROCESSES

Nei processi di verniciatura industriale, l'aria compressa è una componente fondamentale spesso sottovalutata. Per ottenere risultati applicativi e finiture di alto livello è quindi essenziale operare con aria compressa purificata per avere vantaggi qualitativi, risparmio sul consumo di vernice e ambienti di lavoro meno dannosi per gli operatori. ■ In industrial coating processes, compressed air is a fundamental component that is often underestimated. To achieve high-level application results and finishes, it is therefore essential to work with purified compressed air to have qualitative advantages, save on coating use and have less damaging working environments for operators.



Nei processi di verniciatura industriale che coinvolgono l'applicazione di rivestimenti liquidi o in polvere, l'aria compressa non è un semplice veicolo, ma un elemento determinante per la qualità del risultato finale. L'aria compressa viaggia per metri o chilometri di tubi, raggiungendo la pistola di spruzzatura ad altissima velocità. Facendo questo movimento, si carica di cariche statiche miste, sia positive che negative, che sono la causa principale dei difetti applicativi. Sono proprio queste cariche, infatti, a creare un effetto di "rimbalzo" che genera l'eccesso di spruzzo (*overspray*) e il classico "fumo" in cabina. Lavorare con aria non trattata non solo compromette la stesura e l'adesione della vernice, ma crea anche problemi di difettosità e riduce la qualità finale del prodotto. L'obiettivo primario per garantire l'applicazione ottimale del rivestimento è quindi neutralizzare queste cariche, creando un'aria il più possibile asettica e pura.

Evans Soul Leader Srl è l'azienda fondata da Luciano Simonato (fig. 1) che, insieme a sua figlia

Da sx: Marco Braga (responsabile commerciale e socio), Eva Simonato e Luciano Simonato

From left: Marco Braga (commercial manager and partner), Eva Simonato and Luciano Simonato.

2 - Esempio di uno dei modelli di macchine di purificazione e deionizzazione di Evans Soul Leader

Example of one of Evans Soul Leader's purification and deionization machine models.

In industrial coating processes involving the application of liquid or powder coatings, compressed air is not merely a vehicle but a determining factor in the quality of the final result. Compressed air travels through meters or kilometers of piping, reaching the spray gun at very high speed. During this movement, it becomes charged with mixed static charges, both positive and negative, which are the main cause of application defects. It is these charges, in fact, that create a "bounce-back" effect that generates overspray and the classic "fog" in the spray booth. Working with untreated air not only compromises coating laydown and adhesion, but also creates defect issues and reduces the final quality of the product. The primary objective to ensure optimal coating application is therefore to neutralize these charges, creating air that is as aseptic and pure as possible.

Evans Soul Leader Srl is the company founded by Luciano Simonato (fig. 1) who, together with his daughter Eva, has transformed a passion for compressed air purification technology into the

Eva, ha trasformato la passione per la tecnologia della purificazione dell'aria compressa nella missione aziendale. Abbiamo visitato la sede operativa a Fara Vicentino (Vicenza) per farci raccontare la storia, l'innovazione dell'azienda e le prospettive future.

GC - Come nasce Evans Soul Leader e da quali esperienze precedenti trae origine?

LS - Evans Soul Leader è la sintesi di un percorso professionale che parte da lontano. Ho iniziato prima nel settore tessile e poi nel settore conciario nella zona di Vicenza, dove mi sono occupato della concia delle pelli. Mi è sempre piaciuto mettermi in gioco e salire di livello e per due anni e mezzo mi sono occupato anche dell'avviamento produttivo di una conceria a Zagabria.

Il vero passaggio è avvenuto tra il 2006 e il 2007: sono passato dal settore conciario alla vendita di apparecchiature per il trattamento dell'aria compressa, un mondo che all'epoca era accolto con molto scetticismo. Quando la vendita di quelle apparecchiature si esaurì, decisi di fare da me: realizzai un primo prototipo in collaborazione con un'altra persona. Lo portammo a testare per un anno in una carrozzeria di un mio amico che aveva appena aperto. Le prove pratiche dimostrarono subito che la macchina funzionava bene. Il primo impianto venne venduto proprio a loro intorno al 2010.

Inizialmente Evans era un'attività individuale, ma grazie a uno degli attuali soci, Braga Marco, impegnato nello sviluppo del mercato italiano, siamo riusciti a fare il salto di qualità diventando una Srl e parte del Gruppo Mida Holding.

GC - Cosa offre Evans Soul Leader? Potrebbe descrivere la tecnologia e i diversi tipi di impianti disponibili?

LS - La nostra macchina brevettata, si interpone tra il compressore e l'impianto di verniciatura. Il nostro principio fondamentale è che non trasformiamo l'aria, ma la trattiamo così com'è. Il nostro sistema è un trattamento combinato di filtrazione, deionizzazione e riscaldamento.

L'aria compressa attraversa tre stadi di filtrazione. Subito dopo, avviene la deionizzazione che abbatta le cariche statiche presenti. Questo è l'elemento essenziale per creare un'aria asettica, riducendo il più possibile le cariche che creano il disturbo. Successivamente, l'aria viene riscaldata, non come funzione principale, ma per garantire una temperatura e umidità costante durante il ciclo produttivo. Il riscaldamento vaporizza l'umidità residua, poiché l'aria passa attraverso un sistema riscaldante, impedendo che l'umidità si riformi prima dell'utilizzo.

company's mission. We visited the operational headquarters in Fara Vicentino (Vicenza) to hear about the company's history, innovation, and future prospects.

GC - How was Evans Soul Leader founded and what previous experiences led to its creation?

LS - Evans Soul Leader is the synthesis of a professional journey that began long ago. I first started in the textile sector and then in the tanning sector in the Vicenza area, where I worked in leather tanning. I have always liked to challenge myself and level up, and for two and a half years I was also involved in starting up a tannery in Zagreb.

The real turning point came between 2006 and 2007: I moved from the tanning sector to selling compressed air treatment equipment, a world that was met with a great deal of skepticism at that time. When the sales of that equipment ended, I decided to do it myself: I built a first prototype in collaboration with another person. We tested it for a year in the recently opened body shop of a friend. Practical tests immediately showed that the machine worked very well. We sold the first system to them around 2010.

Initially, Evans was a sole proprietorship, but thanks to one of the current partners, Marco Braga, who is involved in the development of the Italian market, we were able to make the leap in quality by becoming an Srl and part of the Mida Holding Group.

GC - What does Evans Soul Leader offer? Could you describe the technology and the different types of systems available?

LS - Our patented machine is installed between the compressor and the coating plant. Our fundamental principle is that we do not transform the air, but treat it as it is. Our system is a combined treatment of filtration, deionization, and heating.

Compressed air passes through three filtration stages. Immediately after this, deionization takes place, eliminating the static charges present. This is the essential element for creating aseptic air, that is reducing the charges that cause disturbance as much as possible. Subsequently, the air is heated, not as a primary function, but to ensure constant temperature and humidity during the production cycle. Heating vaporizes residual humidity, as the air passes through a heating system, preventing humidity from reforming before use.

Our systems are effective for any product atomized through a spray gun, whether liquid or powder.

I nostri sistemi sono efficaci per qualsiasi prodotto atomizzato tramite pistola, sia esso liquido o in polvere.

Offriamo modelli standard chiamati SOL (ad esempio la SOL 1 può gestire due o tre pistole contemporaneamente) e modelli fatti su misura chiamati EVA. I modelli EVA sono totalmente personalizzabili per andare incontro alle richieste specifiche del cliente. Possiamo realizzare la macchina su misura, adattabile a spazi ristretti e al numero di pistole da supportare. In virtù della natura "su misura" di EVA, è possibile personalizzare l'impianto con dettagli come i comandi da remoto o il colore esterno. Stiamo inoltre sviluppando un nuovo modello destinato alle piccole aziende.

GC - Quali sono i principali vantaggi nell'uso degli impianti Evans e quali i risparmi?

LS - I vantaggi sono tangibili:

- Adesione e qualità: avendo un'aria neutra, la vernice liquida o in polvere, aderisce molto più facilmente a qualsiasi supporto (metallo, plastica o pelle), garantendo un film finale disteso meglio. L'aria neutra crea attrazione, al contrario dell'aria carica che crea respingimento e rimbalzo.
- Risparmio di prodotto e aria: l'aria deionizzata permette una nebulizzazione migliore della vernice, consentendo di abbassare le pressioni di esercizio. La riduzione dell'*overspray* comporta un risparmio medio minimo del 20% sull'aria compressa. Alcuni clienti industriali hanno registrato risparmi totali sul prodotto (primer, fondi, smalti e vernici trasparenti) fino al 35%, con una media totale del 22%.
- Riduzione della difettosità: molti clienti hanno riscontrato un risparmio oggettivo del 90% sui difetti in applicazione.
- Vantaggio economico e operativo rispetto ad altri sistemi: A differenza di altri prodotti, noi trattiamo l'aria esistente e facciamo risparmiare sul consumo totale. I costi di esercizio e le manutenzioni sono bassi. Inoltre, i nostri impianti sono efficaci istantaneamente dando benefici fin da subito.

GC - Come è strutturata l'azienda e qual è la vostra filosofia commerciale?

LS - La nostra filosofia commerciale si basa sull'onestà e su un approccio diretto. Io dico sempre: "Non ti risolvo i problemi, ti aiuto a risolverli". Per questo motivo, il nostro ap-

We offer standard models called SOL (for example, SOL 1 can handle two or three spray guns simultaneously) and custom-made models called EVA. The EVA models are fully customizable to meet the customer's specific demands. We can design machines to fit limited spaces and to support the required number of spray guns. Due to the "custom-made" nature of EVA, it is possible to personalize the system with details such as remote controls or the external color. We are also developing a new model intended for small businesses.

GC - What are the main advantages of using Evans systems and what savings can be achieved?

LS - The advantages are tangible:

- Adhesion and quality: with neutral air, liquid or powder coatings adhere much more easily to any substrate (metal, plastic or leather), ensuring a better-layered-out final film. Neutral air creates attraction, unlike charged air, which causes repulsion and bounce-back.
- Product and air savings: deionized air allows better coating atomization, making it possible to lower operating pressures. The reduction in overspray results in a minimum average saving of 20% in compressed air. Some industrial clients have recorded total product savings (primers, fillers, enamels, and clear coats) of up to 35%, with an overall average of 22%.
- Decrease in defects: many customers have experienced an objective 90% reduction in application defects.
- Economic and operational advantage compared to other systems: unlike other products, we treat the existing air and reduce total consumption. Operating costs and maintenance operations are low. In addition, our systems are instantly effective, providing benefits immediately.

GC - How is the company structured and what is your commercial philosophy?

LS - Our commercial philosophy is based on honesty and a direct approach. I always say: "I don't solve your problems, I help you solve them." For this reason, our approach includes on-site testing of the machines. Currently, we have several machines on trial in various Italian regions, and the conversion rate is very high: we practically always succeed in selling them. We do not invest in an internal sales force, but work with partner

QUALITY

INNOVATION

ECO-FRIENDLY

CHEMTEC's chemicals are revolutionary, cutting-edge, and environmental friendly.

Our revolutionary technologies are designed to have a very limited environmental impact, to reduce consumption of resources and for a greater operational simplicity.

CHEMTEC develops **customized solutions** that aim to maximize the customer's satisfaction.


Chemtec®
Updated tradition.

DISCOVER MORE ON
WWW.CHEMTEC.IT



proccio prevede la prova sul campo delle macchine. Attualmente, abbiamo diverse macchine in prova in varie regioni italiane e la percentuale di conversione è altissima: riusciamo a vendere praticamente sempre. Non investiamo in una rete commerciale interna, ma lavoriamo con distributori partner (come rivenditori di impianti ed apparecchiature e colorifici) che ci offrano supporto, serietà nella vendita e soprattutto nel post vendita.

GC - Quali sono le prospettive future e gli obiettivi a lungo termine per Evans Soul Leader?

LS - Le prospettive sono focalizzate su crescita strutturata e validazione scientifica. Stiamo collaborando con primari enti di ricerca per la validazione scientifica del nostro prodotto, conducendo una serie di test chimici, fisici e scientifici per dare ai clienti risposte sempre più precise sull'efficacia dei nostri prodotti.

A livello di normative, stiamo lavorando per ottenere la complessa certificazione Atex e per avere altre certificazioni reali. Da Gennaio 2026 i nostri sistemi saranno predisposti per la 4.0 e 5.0.

Commercialmente, stiamo espandendo il nostro raggio d'azione verso clienti industriali di altissimo livello nel campo dell'*automotive*, macchine agricole, lavorazione delle materie plastiche e carbonio, produzione arredi e produzione di pelli finite. L'introduzione di nuovi modelli a basso costo ci permetterà di raggiungere anche le aziende artigiane più piccole. Infine stiamo cercando partner (rivenditori) giusti per l'espansione europea e mondiale. Inoltre stiamo programmando per il futuro la partecipazione a eventi tecnici focalizzati sui contenuti, rispetto alle fiere tradizionali.

Evans Soul Leader con un approccio diretto e flessibile verso i clienti promette di essere il partner giusto per chi opera nella verniciatura industriale e ricerca solo il meglio dal proprio lavoro, sia a livello di qualità del prodotto finito che di salvaguardia dell'ambiente.

distributors (such as suppliers of systems and equipment and paint factories) who provide support, sales reliability and, above all, after-sales service.

GC – What are the future prospects and long-term goals for Evans Soul Leader?

LS – Our prospects are focused on structured growth and scientific validation. We are collaborating with leading research institutions for the scientific validation of our product, conducting a series of chemical, physical, and scientific tests to give customers increasingly precise answers regarding the effectiveness of our products.

From a regulatory perspective, we are working to obtain the complex Atex certification and other certifications. From January 2026, our systems will be prepared for Industry 4.0 and 5.0.

Commercially, we are expanding our reach toward top-tier industrial customers in the automotive sector, agricultural machinery, plastic materials and carbon production, furniture production, and finished leather production. The introduction of new low-cost models will also allow us to reach smaller artisan companies. Finally, we are seeking the right partners (distributors) for European and global expansion. We are also planning future participation in technical events focused on content rather than traditional trade fairs.

Evans Soul Leader, with a direct and flexible approach toward customers, promises to be the right partner for those operating in industrial coating who want only the best from their work, both in terms of finished product quality and environmental protection.