

**CERA  
MICA  
NDA**◆

M A G A Z I N E

UOMINI | AZIENDE | ECONOMIA | MERCATO | PROGETTI

150

GENNAIO - APRILE  
2023



**IL CASO**

Materie prime,  
contesto cambiato

**FOCUS SPAGNA**

Il lungo inverno  
delle baldosas

**LAVORO**

La 'transizione' delle  
relazioni industriali

# I NOSTRI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

**CERA  
MICA  
NDA** ♦



**CERA  
MICA  
NDA** ♦  
MAGAZINE

**MAGAZINE  
CERAMICANDA  
+ ALLFORTILES**



**CERA  
MICA  
NDA** ♦  
TV

**RUBRICA TV  
CERAMICANDA**



**CERA  
MICA  
NDA** ♦  
WEB/APP

**WEBSITE + APP  
CERAMICANDA**



**il Distretto  
FREEPRESS**

**IL DISTRETTO  
FREEPRESS**

**NEW**

**ECCETILE**  
WEB

**ECCE TILE, PORTALE  
DELLE CERAMICHE  
ITALIANE**



**ALL  
FOR  
TILES**  
FIERA

**ALLFORTILES FIERA  
+ ON THE ROAD**



**CERAMICANDA** ♦  
COMMUNICATION PROPOSALS

T. 0536 990323 - redazione@ceramicanda.com - ceramicanda.com

allfortiles.it

10.11 **MAGGIO** 2023  
**MODENA FIERE**

**ALL  
FOR  
TILES**

**DETTAGLI, SOLUZIONI, IDEE PER L'INDUSTRIA CERAMICA**

Ceramicanda srl - Veggiadi Casalgrande (RE) - tel 0536.990323 - redazione@ceramicanda.com - www.ceramicanda.com

evento a cura di

**CERAMICA  
NDA**

# EDITORIALE

## Un passato che diventa il futuro

---

di Roberto Caroli

carocaroli@ceramicanda.com

Il protagonista del mio romanzo 'Profumo d'argilla', uscito nel 2011, quindi più di dieci anni fa, è Vittorio Morelli: figlio di contadini, prima operaio, negli anni Cinquanta, presso la ceramica Marazzi, poi imprenditore e fondatore, nel decennio successivo, della ceramica Vittoria, grazie al denaro ricavato dalla vendita di alcune biolche di terreno appartenenti alla sua famiglia. Maiolica, cottoforte, monocottura, gres porcellanato sono le diverse tipologie produttive che hanno accompagnato la carriera di Morelli fino ai primi lustri del nuovo millennio. Una storia imprenditoriale, la sua, coadiuvata dalle braccia e dalle competenze dei lavoratori, poi dalle macchine e dalla loro evolu-

zione, successivamente dall'automazione che ha ridimensionato la forza lavoro che, negli anni d'oro, aveva superato le quarantamila unità. Sono tanti, tantissimi, i Vittorio Morelli che hanno contribuito a fare la storia (e le fortune) del distretto ceramico. Coraggio, lungimiranza, fortuna, casualità hanno generato la spinta di molti capitani di impresa i quali, di punto in bianco, hanno dovuto imparare un nuovo mestiere, passando dalla coltivazione della terra dei loro poderi alla lavorazione dell'argilla dei nostri appennini. Dal formato tessera del grès rosso siamo arrivati al metro e mezzo di larghezza e oltre i tre di lunghezza. Oggi si parla di grandi lastre, di argille ucraine, di feldspati turchi



e caolini della Boemia, di zirconio del Sud Africa e di pigmenti cinesi, ma anche di industria 4.0, di intelligenza artificiale, di finanza globale e fondi d'investimento come di cybersecurity per difenderci dagli attacchi informatici degli hacker. Oltre alla dimensione dei manufatti ceramici si sono evoluti anche il linguaggio e la terminologia: le mattonelle sono diventate piastrelle, oggi superfici ceramiche, perché quando si ha a che fare con gli architetti meglio adeguarsi al linguaggio del loro mondo e poi, diciamo così, anche noi ci sentiamo un po' più 'fighi'. Sono lontani, lontanissimi, i tempi che vedevano venditori 'fatti in casa' dall'inglese incerto andare negli hotel statunitensi

con una valigia piena di campioni e ritornarsene a casa, qualche settimana dopo, con la stessa valigia piena di ordini. Oggi siamo un'altra realtà, le nostre superfici ceramiche vengono vendute anche online, in alcuni casi grazie ad ambientazioni virtuali, e quella che un tempo era solo argilla pressata oggi è un materiale per l'architettura e la progettazione forte di specifiche tecniche inarrivabili, se non un preziosissimo complemento d'arredo. E allora perché, ogni tanto, non voltarsi indietro, e provare a dare un'occhiata al nostro passato, alle radici in cui affonda la nostra storia? Anche per vedere, senza troppa nostalgia ma con tutta la curiosità del caso, quanto siamo cambiati...



Anno XXII - Numero 150 - GENNAIO - APRILE 2023  
(Chiuso in tipografia il 05/04/2023)

Una copia: euro 6,00 Abbonamento annuale  
4 numeri: euro 24,00 - C.C.P. nr. 11777414

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Roberto Caroli  
carocoli@ceramicanda.com

**COLLABORATORI**  
Daniela D'Angeli, Stefano Fogliani, Edda Ansaloni, Paolo Ruini,  
Claudio Sorbo, Massimo Bassi, Enrico Bertoni

CERAMICANDA garantisce la massima riservatezza dei dati  
forniti e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la  
cancellazione scrivendo al responsabile dati Ceramicanda via  
De Amicis, 4 - Veggia di Casalgrande (RE). Le informazioni custodite  
nel nostro archivio elettronico verranno utilizzate al solo scopo di  
inviare proposte commerciali. In conformità alla legge 675/96 sulla  
tutela dati personali e al codice di autodisciplina ANVED  
a tutela del consumatore

**EDITORE**  
Ceramicanda s. r. l.  
Pubblicazione registrata presso il Tribunale di  
Reggio Emilia al n° 986 in data 19/04/99  
Spedizione in abbonamento postale art. 2 comma 20/c legge  
662/96 - In attesa di Iscrizione Registro nazionale della Stampa

**PUBBLICITÀ**  
Ceramicanda s. r. l.  
Via De Amicis, 4, 42013, Veggia di Casalgrande (R. E.)  
Tel. 0536.990323 - Fax 0536.990402  
promozione@ceramicanda.com

**PROGETTO GRAFICO**  
AdverCity.it

**IMPAGINAZIONE**  
gilbertorigli.com

**IMMAGINI DI COPERTINA**  
CRISTINA FAEDI/  
INFINITE POSSIBILITÀ  
Ho la testa altrove  
collage analogico in carta  
su piastrella di graniglia M.I.P.A.

**STAMPA E CONFEZIONE**  
Grafiche MDM

Si autorizza la riproduzione di fotografie e testi  
purché recante citazione espressa della fonte

**CERAMICANDA** ◆  
COMMUNICATION PROPOSALS



Via De Amicis, 4  
42013 Veggia di Casalgrande (RE)  
T. +39 0536.990323  
F. +39 0536.990402  
redazione@ceramicanda.com  
**ceramicanda.com**



## SOMMARIO

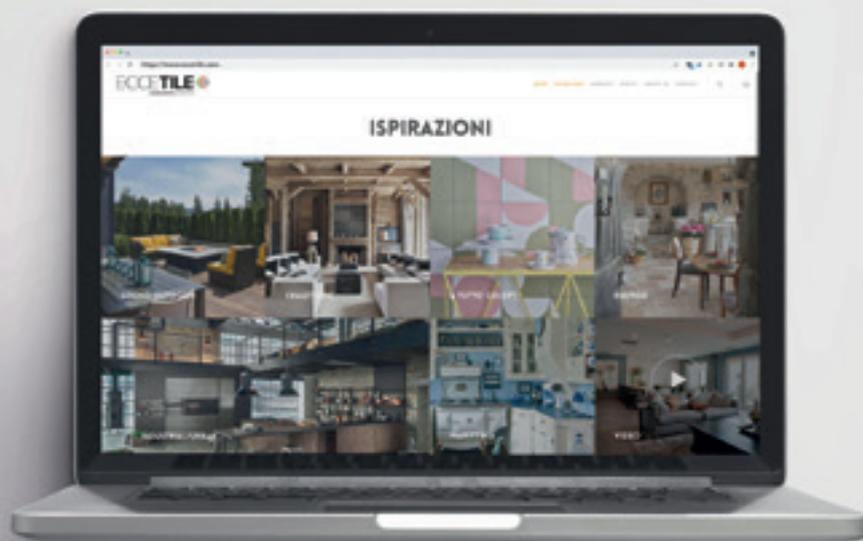
- 2 Editoriale**  
Un passato che diventa futuro
- 6 L'artista**  
Cristina Faedi
- 8 Mercato**  
Il settore è in ripresa,  
ma il 2023 è un'incognita
- 10 Focus Spagna**  
Il 'lungo inverno' delle baldosas
- 14 Speciale USA**  
La ceramica tiene,  
ma i volumi calano
- 20 Economia**  
Frena il mercato delle costruzioni
- 27 Occupazione e lavoro**  
Relazioni industriali: la 'sfida'  
della transizione ecologica
- 31 Il caso**  
La 'nuova geografia'  
delle materie prime
- 36 Cultura**  
Intervista ad Umberto Galimberti
- 41 Progetto**  
Le superfici Laminam  
per Villa Emerald
- 44 News aziende**  
Prodotti e produttori
- PRIMO PIANO**  
18 - RAK Ceramics  
22 - Vitanova  
24 - Mapei
- 46 Grazie per averci scelto**



Ceramicanda pensa ogni giorno a come migliorare e rendere ancora più efficienti gli strumenti di comunicazione. Per mostrare al pubblico e ai professionisti della ceramica le infinite varietà che questo settore mette loro a disposizione, abbiamo pensato di costruire **un contenitore con tante vetrine che espongono i prodotti delle molteplici aziende di ceramica italiane**. Le ispirazioni, gli ambienti, i materiali, le soluzioni, tutto questo in un unico portale:

## ECCE.TILE.COM

### IL PORTALE DEDICATO ALLE AZIENDE DI CERAMICA ITALIANE



per informazioni: tel. 0536.990323 - [marketing@ceramicanda.com](mailto:marketing@ceramicanda.com)



### Cristina Faedi

Classe 1966, da sempre appassionata di arte, mostre, viaggi, cinema, musica, ha lavorato per 25 anni per l'industria ceramica italiana. Amante del design e dell'architettura, applica da circa due anni la sua vena creativa alla tecnica del collage analogico, fatto di carta ritagliata (foto, ritagli di giornali vintage, immagini varie) e colla, creando pezzi unici.

Si è aggiudicata diverse *challenges* (sfide) di collettivi internazionali di *collagists* che hanno portato alla conseguente pubblicazione dei suoi lavori; nell'ottobre 2021 è stata eletta *Influencer of the month* dalla community *#absurdist\_collageclub*, mentre nel 2022 ha creato il collage "Chiusa parentesi" per la copertina del libro "Sedici piucinquè" di Angela Albano edito da *Progettarte*.

Oltre a ciò ha realizzato il collage "Ripartire" per *TEDxReggioEmilia 2022* di cui è partner tecnico. Sempre nel 2022, i suoi lavori sono stati pubblicati su testate internazionali quali *Contemporary Collage Magazine* e sul volume *SOLO Collage Italia* di *Psicografici Editori* dedicato a 50 *collagist* italiani. A febbraio 2023 i collage sono stati esposti alla mostra "Infinite Possibilità - come il collage ha cambiato la mia vita" che si è tenuta presso il *Consorzio Creativo* di Modena.

*«Il collage – spiega Faedi – è una tecnica nata circa un secolo fa ad opera dei cubisti come una forma espressiva libera, di rottura rispetto agli stilemi noti fino ad allora, con contenuti surreali ed anche ironici. Io mi rispecchio totalmente in tutto ciò. Il collage è stato per me una vera epifania, la scoperta di un mondo nuovo, intimo e surreale. Una modalità espressiva scaturita da una ricerca interiore che ha portato concretamente ad una vita nuova e alla riscoperta di inclinazioni creative sopite. Il tagliare minuziosamente e l'incollare meticolosamente è anche un momento di straniamento, quasi una pratica Zen, dove il tempo si dilata a dismisura. Il creare diventa una esigenza, il ricercare una passione, il mondo assume una interpretazione puramente visiva fatta di simboli ed immagini, aprendosi a infinite possibilità compositive. Tramite il collage, la razionalità viene finalmente sedata, l'intuito ed il femminile prendono il sopravvento. Una esperienza che va oltre la mera pratica tecnica e compositiva, in particolare con i 'Personal Landscape', i collage sui "panorami personalizzati" intorno alla vita delle persone: il risultato non è solo un manufatto tangibile, bensì un trasferimento di emozioni dal committente al destinatario per mio tramite che, al di là della descrizione a parole, leggo fra le righe quello che è il trasporto e l'intensità che si generano in questo flusso informativo»*

Tutti i suoi lavori, realizzati con grande passione ed entusiasmo, sono storie narrate per immagini e simboli e sono raccolti su Instagram alla pagina *#infinite8possibilita*.

Mai porre limiti alla creatività!



Le presenti immagini, come quelle di copertina, sono fornite gratuitamente dall'artista



Collages analogici in carta: "Checked Past"



"Origins"



"Elena e Pietro - Personal Landscape"



"The rising cat!"

# Vendite a 458 milioni di mq: la piastrella si conferma

**Export stabile, mercato 'domestico'  
in crescita, produzione a +3%**

a cura della redazione



Una sostanziale conferma rispetto ai dati registrati nel corso del 2021 caratterizza il 2022 del made in Italy della piastrella. Il preconsuntivo elaborato da Prometeia evidenziava la produzione stimabile a ridosso dei 450 milioni di mq (+3% rispetto al 2021) e vendite intorno ai 458 milioni di metri quadrati (+0,7% rispetto al 2021), derivanti da esportazioni per 364 milioni di metri quadrati (+0,2%) e vendite sul mercato domestico al +2,6%. In crescita Golfo e Far East, stabili Europa Occidentale, Balcani ed America

Latina, flettono Europa e NAFTA. Le oscillazioni della domanda e dei costi produttivi registrati richiedono tuttavia una particolare attenzione. «Il 2022 registra evidenze non dissimili al 2021», il commento del Presidente di Confindustria Ceramica Giovanni Savorani, che aggiunge come «se l'andamento della domanda, soprattutto nella prima parte dell'anno, ci consentirà di chiudere i bilanci con una crescita nei fatturati, non possiamo assolutamente rallegrarci. L'impressionante aumento nei costi di tutti i fattori





produttivi, a partire dal gas naturale, stia mettendo a dura prova la competitività presente e futura delle nostre imprese». Il contesto resta a suo modo eccezionale, segnato dalla guerra, da forti sbilanciamenti sui mercati ed è lecito attendersi un panorama oltremodo frammentato, «caratterizzato da gravi squilibri competitivi all'interno dell'industria europea che tra l'altro – rileva Prometeia - ha visto allargarsi il differenziale rispetto ai competitors extraeuropei». La crisi energetica, ad avviso di Confindustria

Ceramica, necessita anche di misure strutturali, la più importante delle quali è la previsione di utilizzare una quota crescente di metano nazionale per destinarlo ai settori gasivori. Potenziando al contempo l'estrazione nazionale. «Per il nostro Paese che non ha il nucleare, non ha fonti da energie rinnovabili in eccesso, non ha biogas e per molto tempo non avrà idrogeno in misura significativa, la via italiana alla decarbonizzazione – le conclusioni di Confindustria Ceramica - passa dal gas nazionale».



# Il 'lungo inverno' delle baldosas, prigioniera dei costi di produzione

a cura di Stefano Fogliani

Con Silvestre Segarra di Porcelanosa il punto sulla fase, non semplicissima, che sta attraversando il mercato spagnolo e delle difficoltà dei piccoli produttori



È andata in archivio con riscontri così così ma *sentiment* che gli organizzatori definiscono 'incoraggianti' l'edizione 2023 di Cevisama, che ci ha dato l'occasione di accendere i riflettori sul mercato iberico. Da sempre, e giustamente, 'attenzionato' dai produttori italiani che negli spagnoli hanno da sempre il loro 'competitor' di riferimento. Il punto, Ceramicada, ha scelto di farlo con un interlocutore d'eccezione come **Silvestre Segarra**, CEO di Porcelanosa: il colosso spagnolo al Cevisama non c'era («non andiamo

più da diversi anni, gestiamo gli eventi internamente», spiega Segarra) ma la circostanza nulla toglie ad uno sguardo a 360° su un settore che le statistiche descrivono in sofferenza, intrappolato da criticità che condizionano tanto il mercato interno quanto l'efficacia delle 'baldosas' oltre confine. «E' vero, in effetti – ammette Segarra – che qualche azienda, soprattutto tra le più 'piccole', ha spento qualche forno ed è vero che qualche altra sta facendo ricorso alla cassa integrazione»





Silvestre Segarra

### **Materie prime e gas, anche per la Spagna, i problemi principali?**

«Sì, ma li stiamo superando, nel senso che la situazione si sta normalizzando. Sulle materie prime il ricorso alle argille nazionali è realtà da tempo e i risultati sono incoraggianti»

### **Il gas, invece?**

«La situazione si è fatta decisamente più sostenibile rispetto a qualche tempo fa: il prezzo resta ancora lontano da quello di un paio di anni fa ma il fatto che quotazioni si siano stabilizzate è un vantaggio che ci permette, a noi come ad altri settori energivori, di programmare in modo più efficiente»

### **Non mancano tuttavia notizie relative a difficoltà crescenti che condizionano, o meglio condizionerebbero, le aziende più piccole...**

«Della chiusura di qualche forno mi è giunta notizia, così come della richiesta di cassa integrazione da parte di alcune aziende. Si sta ancora soffrendo parecchio, effettivamente»

### **Su quali mercati si concentrano, principalmente, le difficoltà dei produttori spagnoli?**

«Non è un problema di mercati, che nei confronti delle nostre produzioni restano comunque ricettivi, quanto di costi di produzione, che il prezzo del gas, quello delle materie prime e della logistica combinati ai fenomeni inflattivi mondiali hanno accresciuto significativamente. Diventa difficile, con un contesto del genere, vendere ai prezzi richiesti dai clienti»

### **L'Italia della ceramica sta traendo grande vantaggio dalle grandi lastre: la Spagna a che punto è su questo tipo di produzioni?**

«Noi da gennaio abbiamo potenziato la produzione e al momento siamo molto soddisfatti della risposta del mercato. Ovviamente è presto per trarre conclusioni, ma siamo contenti»

### **Il mercato delle costruzioni spagnolo come va?**

«Al momento va bene, anche se le prospettive per il prossimo futuro non sono troppo ottimistiche».

## **Ma tutta l'economia spagnola è in difficoltà...**

### **Le stime del Fondo Monetario Internazionale e dell'ICE**

Il Fondo Monetario Internazionale prevede un forte rallentamento dell'economia spagnola quest'anno, con un +1,1%, rispetto al 5,2% dello scorso anno, mentre l'espansione per il 2024 si attesterebbe al 2,4%. Rispetto alle previsioni FMI dello scorso ottobre la Spagna è l'unica delle grandi economie che vede le aspettative di crescita ridotte sia per il 2023 che per il 2024. Diverse, secondo l'ICE, le cause, ovvero il calo della domanda privata condizionata dalla perdita di potere d'acquisto dovuta all'inflazione, la limitata crescita della spesa pubblica dopo gli eccessi degli anni scorsi, determinati dalla lotta alla pandemia. Inoltre, scrive l'ICE, gli investimenti rallentano a causa dell'aumento dei tassi d'interesse e le esportazioni flettono stanti una perdita di competitività e la debolezza della domanda internazionale.



# Il Cevisama dice 74mila: bene, ma non benissimo...

**Edizione molto attesa dopo la pandemia: soddisfatti gli organizzatori, ma le presenze calano del 19%**

a cura di Stefano Fogliani



Chiude con un bilancio che soddisfa gli organizzatori, Cevisama, e a questo stiamo affidando i pareri su questa edizione 2023 dell'appuntamento spagnolo agli addetti ai lavori. Qui registriamo come siano stati oltre 74mila i visitatori – 74.115, di cui 18.532 provenienti dall'estero, dato in calo del 19% rispetto al 2020 - che si sono dati appuntamento tra i padiglioni della fiera di Valencia per dare un'occhiata alle novità presentate da oltre 500 espositori sparsi su 80mila metri quadri di superficie espositiva. I professionisti stranieri, provenienti da oltre 100 diversi paesi del mondo, hanno restituito

una dimensione internazionale all'evento, che tuttavia paga dazio ad una formula che fatica a rinnovarsi e all'assenza dei principali gruppi spagnoli facendone appuntamento un tantino 'periferico' rispetto a quanto non fosse qualche anno fa. «Il calo dei visitatori è lo stesso registrato da manifestazioni analoghe: in un momento come questo è più che mai importante raggiungere i mercati internazionali. E in questa edizione – ha detto Carmen Alvarez, Direttore della Fiera di Valencia e di Cevisama - la quota di buyer provenienti dai mercati esteri è passata dal 22 al 25% del totale».



# «Il Cevisama andrebbe ripensato»

a cura di Stefano Fogliani



Cristiano Canotti

«Credo un evento del genere meritasse un'affluenza maggiore. E una platea, in un certo senso, più qualificata perché anche in questa edizione 2023 le defezioni erano tante e ben visibili. E non possiamo dire che non si siano fatte sentire». Questa la fotografia che **Cristiano Canotti**, consulente ben conosciuto nel distretto ceramico e interlocutore abituale di Ceramicanda, scatta al Cevisama e, più in generale, al settore ceramico spagnolo, «che vive – dice – un momento di difficoltà che coinvolge soprattutto le realtà più piccole»

**Gli organizzatori si sono detti comunque soddisfatti dell'edizione appena archiviata, definendone incoraggiante il riscontro da parte degli operatori internazionali...**

«Ci sta, ma la fiera, a mio avviso, dovrebbe

**Secondo Cristiano Canotti  
«la fiera va rifocalizzata  
e deve 'recuperare' i grandi  
gruppi, la cui assenza  
si fa sentire»**

tuttavia essere ripensata. L'evento andrebbe *rifocalizzato* su temi specifici, più che farne un contenitore all'interno del quale si trova di tutto. Il post Covid e l'evoluzione dei modelli fieristici impongono infatti una profonda revisione delle modalità espositive e soprattutto il 'recupero' dei gruppi più importanti, concentrati invece su eventi fuori-fiera che tuttavia, se la fiera non funziona, perdono efficacia»

**Lamentano, i produttori iberici, costi di produzione in crescita, con le annesse difficoltà del caso...**

«La realtà è che i produttori di fascia bassa, ma anche molti che producevano e producono conto terzi, sono stati costretti a fermare il 20% delle loro linee e che la capacità produttiva del sistema-Spagna, da novembre, è in flessione del 30% medio, con punte del 40%. Non granché, come contesto...»

**A volere fare una sintesi diremo che roducono solo i grandi gruppi, insomma...**

«Diciamo che producono coloro che, come i produttori italiani, riescono a trasferire l'incremento dei costi di produzione sui loro listini di vendita senza patirne in termini di presidio dei mercati. La dinamica è la stessa che abbiamo vissuto e viviamo in Italia, ma in Spagna il differenziale tra costi di produzione e prezzo di vendita è sempre stato più esiguo, e il mercato è sempre stato meno disposto ad assecondarlo»

**Qualche eccezione ci sarà...**

«Le eccezioni a questa regola, in Spagna, sono pochissime, e sono pochissime le aziende iberiche che sono riuscite a recuperare i propri margini in presenza di un contesto che a livello di costi è profondamente cambiato».



# USA: l'Italia 'tiene', ma i volumi calano

a cura della redazione

Aumenta il valore delle  
esportazioni italiane,  
ma calano le quantità



Terra promessa? Parliamone.... A guardare le stime più recenti sul mercato americano della piastrella i dati suggeriscono attenzione, a dispetto di una tenuta d'insieme delle esportazioni italiane che confermano il Belpaese il maggiore esportatore per valore e il secondo (dopo la Spagna) per volumi. Ma, appunto, c'è un ma... Perché nel 2022 il consumo di piastrelle negli USA ha perso quasi un punto e mezzo percentuale rispetto al 2021 (fermandosi a 285,4

milioni di metri quadri) e quasi del doppio sono calate le importazioni (202,7 milioni di metri quadri, -2,3%) a fronte di un aumento della produzione interna che ha raggiunto gli 87,3 milioni di metri quadrati, per larghissima parte (82,6 milioni) destinati al mercato domestico, accrescendo la propria quota al 28,9% e facendo registrare comunque buone performances anche sui principali mercati esteri di destinazione, ovvero Canada e Messico. Detto che cresce,





sensibilmente, anche il prezzo medio dei prodotti, attestatosi a ridosso di 18 \$/mq – resta da dar conto delle importazioni, che dopo il record del 2021 hanno invece registrato una flessione di oltre due punti percentuali in quantità che ha condizionato gli esportatori tradizionalmente più forti, ovvero Italia e Spagna. Se in valore comanda infatti l'Italia (888,6 milioni di dollari, +12,4%), seguita da Spagna (789 milioni di dollari, +24,5%) e Messico (267 milioni di dollari, +9%),

i volumi raccontano altro. Perché se la Spagna resta il primo esportatore (40 milioni mq, quota di mercato scesa tuttavia dal 22,2% al 19,8%) e l'Italia il secondo (35 milioni mq) flettono entrambe, alcuni competitors esteri (il Messico, 33,7 milioni mq, ma soprattutto l'India, 26,4 milioni mq, ma +30% sul 2021) viaggiano decisamente spediti. Doveroso, in vista di un 2023 che dovrebbe vedere il mercato USA non troppo pimpante, tenerli d'occhio.



# «Sugli Stati Uniti gli italiani devono investire di più»

a cura di Daniela D'Angeli



Donato Grosser

Nell'imminenza dell'edizione 2023 del Coverings, giusto guardare oltreoceano, e fare il punto sul momento che stanno attraversando gli USA, tra crisi bancarie, inflazione, segnali di rallentamento coinvolgono molti dei 'motori' dell'economia statunitense e una classe di governo che «ogni volta che prova a rassicurare, a dire 'tutto va bene madama la marchesa', sbatte sull'imprevisto che non ti aspetti, facendo ricredere l'opinione pubblica sulle sue capacità di gestire un momento non privo di criticità». Donato Grosser, il 'nostro' inviato a New York, ricorda non senza ironia come la frase pronunciata dai vertici economici statunitensi per rassicurare i cittadini ('i fondamentali della nostra economia sono sani') sia la stessa che si pronunciava nel '29. «Non un gran viatico – aggiunge – ma gli Stati Uniti di oggi sono questi, e i problemi non mancano»

**Quella bancaria sembra crisi destinata a lasciare il segno: i rischi quali sono? E soprattutto, ci si ferma qui o c'è possibilità del cosiddetto effetto**

**Secondo Donato Grosser «i produttori italiani devono tenere d'occhio le quote di mercato, che vanno erodendosi»**

## domino?

«Difficile da dire, probabile le operazioni di salvataggio vadano a buon fine anche perché si assiste ad un'autentica corsa per mettere in sicurezza il sistema bancario. Ma se accanto alla corsa del Governo per salvare le banche c'è anche quella dei risparmiatori a togliere i soldi dai depositi la fragilità del sistema, già strutturale, si accentua»

**Poi c'è il 'caso' Trump, altro elemento di tensione che qui si valuta con una certa perplessità, e immaginiamo animi anche il dibattito politico statunitense...**

«La vicenda, considerato anche che ci si dovrebbe occupare d'altro, è disturbante, ma coinvolge profondamente la popolazione. Trump a mio avviso non è propriamente, e lo dico in senso manzoniano, un 'galantuomo', ma dietro a queste accuse e a questo accanimento ritengo possa esserci molta politica. E molti americani la pensano così»

**Veniamo all'economia: costruzioni in crisi, pare, con flessioni inattese sul residenziale...**

«Più che sul residenziale, che effettivamente è in contrazione ma solo di pochissimi punti percentuali e quindi conferma una tenuta di insieme, guardo con una certa apprensione al segmento non residenziale. Uffici, edifici industriali vivono un momento di grande difficoltà: la pandemia ha svuotato molti luoghi di lavoro, in tanti hanno scelto lo smartworking o alternano qualche giorno in presenza alle attività da remoto e questo induce le aziende a non cercare più spazi, che non servono»

**Legato a doppio filo ai mercati immobiliari residenziali e commerciali, anche il mercato ceramico manda qualche segnale: produzione interna in aumento, ma consumo in calo...**

«In realtà, per quanto attiene alle variazioni del consumo, siamo in 'flat'. Ma quello che va valutato,





oltre all'andamento delle costruzioni e delle ristrutturazioni è come la produzione interna in aumento tolga spazio ad importazioni che flettono. E credo siano destinate a flettere ancora»

**L'Italia, però, mantiene la leadership, quanto a valore esportato negli USA...**

«Vero, ed è inevitabile vista la riconoscibilità che il mercato attribuisce al made in Italy, e visti i prezzi dei materiali italiani, ben più alti di quelli di tutti gli altri produttori. Ma questa corsa del made in Italy l'alto ha fatto sì che i prodotti italiani oggi siano destinati principalmente ad architetti e progettisti, mentre nei negozi ci sono materiali spagnoli, messicani, americani. Quello del valore è un dato fondamentale, ma va combinato con i volumi, perché la loro riduzione implica l'erosione del market share, ovvero della quota del mercato che si presidia. E l'Italia, in questo senso, qualcosa concede»

**Possibile tuttavia il calo dei volumi sia in un certo senso compensato da quanto viene immesso, sul mercato statunitense, dalle aziende italiane che producono negli USA...**

«Forse, ma non ho dati che confermino l'ipotesi, comunque plausibile. Ma mi sembra, e torniamo al discorso delle quote di mercato, che i produttori italiani dovrebbero essere più presenti, dal punto di vista della comunicazione, sul mercato USA: non ci sono solo architetti e grandi progettisti, ma una massa di consumatori presso la quale il made in Italy andrebbe promosso con più efficacia. Quando, negli anni Ottanta, la ceramica italiana cominciò a spingere sul mercato statunitense le aziende spendevano parecchio a fronte di esportazioni limitate: oggi, rispetto ad allora, esportano dieci volte tanto ma gli investimenti in promozione, comunicazione e pubblicità non sono cresciuti, anzi...».

## Edilizia residenziale in flessione

I tassi ipotecari e inflazione, nonché i problemi della catena di approvvigionamento e la carenza di manodopera penalizzano l'edilizia residenziale statunitense. Il numero di nuove unità abitative è sceso a 1,56 milioni di case (-2,9% rispetto al 2021) e nel 2023 è previsto un ulteriore calo, con percentuali superiori al 25%. Si tratta, ad avviso degli osservatori, dell'ovvio effetto della combinazione tra due fattori quali l'innalzamento dei tassi di interesse e l'aumento dei prezzi medi di vendita e tanto vale a dare spessore a previsioni che vedono fosco anche per il segmento delle ristrutturazioni, il cui segmento potrebbe perdere, rispetto a fine 2022, quasi 14 punti percentuali a fine 2023.



# «Per RAK Ceramics quello dell'Europa Occidentale è un mercato strategico»

a cura della redazione

**Dopo l'apertura di un design hub a Londra e l'acquisizione della tedesca Kludi Leonardo De Muro, Vicepresidente del colosso con sede negli Emirati Arabi Uniti fa il punto su un 2023 che vedrà RAK Ceramics proseguire con la propria politica di espansione**



Leonardo de Muro

Quarto gruppo al mondo, 12mila dipendenti appartenenti a 40 nazionalità differenti, una produzione annua di 118 milioni di metri quadri di superfici ceramiche e 5,6 milioni di sanitari. Sono alcuni numeri che descrivono RAK Ceramics, che si affaccia al 2023 con l'obiettivo di crescere ulteriormente e punta decisa al mercato europeo. «In questa prospettiva – spiega il Vicepresidente Leonardo de Muro – va letta anche l'acquisizione del Gruppo Kludi, azienda tedesca leader, grazie a 100 anni di storia, nella produzione e vendita di rubinetterie. L'operazione garantisce inoltre al nostro Gruppo l'opportunità di rafforzare le sue attività principali in crescita nei mercati di lingua tedesca e dell'Europa

occidentale dando ulteriore concretezza alla nostra idea di fare di RAK Ceramics un *lifestyle solution provider*. Obiettivo al quale lavoriamo da cinque anni con buoni risultati»

**I vostri mercati principali sono l'area del Golfo e l'Europa: come stanno rispondendo alle Vostre proposte?**

«Molto bene. Abbiamo radici ben salde soprattutto in Arabia Saudita e da qui è relativamente semplice affacciarsi sull'area del Golfo, dove tra l'altro abbiamo strutture ben consolidate: Bahrein, Giordania, Kuwait, fino al Nord Africa dell'Egitto sono mercati sui quali, in un certo senso, giochiamo in casa»

**L'Europa, invece?**

«E' un altro mercato strategico per la nostra realtà, sul quale abbiamo investito molto e continueremo ad investire. Trattandolo, ovviamente, in modo differente dal momento che il modello distributivo europeo è storicamente diverso da quello della zona dove abbiamo un nostro quartier generale. Abbiamo comunque tre poli logistici tra Italia, Germania e Inghilterra che ci permettono di essere altamente competitivi a livello di prodotto e servizio»

**A proposito di Europa, avete inaugurato, di recente, uno showroom a Londra: un'altra tappa del vostro percorso di espansione...**

«Volevamo entrare fortemente nel mondo della specifica. L'obiettivo è *taggare*, attraverso questo spazio, l'universo degli architetti e i riscontri, fin qua, sono oltremodo positivi tanto che a questa apertura, che risale al maggio dell'anno scorso, ne seguiranno presto altre. A Francoforte e successivamente a Dubai, che sono in agenda oggi, ma domani potrebbero





entravi altre grandi città come Parigi, New York, la stessa Milano»

**Il 2022 dei produttori di casa nostra, come di quelli spagnoli, è stato caratterizzato dall'emergenza energetica e da difficoltà di approvvigionamento e rincari delle materie prime: avete subito anche voi problematiche del genere?**

«Non in modo così pesante, dal momento che per quanto riguarda le materie prime abbiamo lavorato, negli anni, per garantirci l'indipendenza dall'Europa e soprattutto dall'Ucraina, quindi quando la crisi ha accelerato non abbiamo avuto problemi in ordine

alle forniture. Quello del gas, invece, è un problema eminentemente europeo, nel senso che anche qui negli Emirati il gas lo paghiamo, ma la sua quotazione non ha subito le oscillazioni né i picchi che hanno condizionato i produttori europei...»

**Parafrasando un motto, spesso abusato negli ultimi tempi, 'è andato tutto bene'...**

«In realtà siamo stati a lungo condizionati, sotto l'aspetto logistico, dall'impennata dei costi dei noli marittimi che ci hanno messo in difficoltà. Oggi però siamo tornati ai livelli precrisi e la situazione, da questo punto di vista, si è normalizzata».

## Un 2022 da record

| Ricavi a +22,9% per il Gruppo emiratino

RAK Ceramics ha chiuso l'esercizio 2022 registrando performance ragguardevoli. **I ricavi totali sono cresciuti del 22,9% sul 2021 a quasi 900 milioni** di euro, il livello più alto dal 2009, l'utile netto è aumentato del 19,8% su base annua mentre di oltre il 15% è aumentato l'EBITDA totale. «Nonostante le attuali condizioni macroeconomiche caratterizzate da un'inflazione elevata e da una persistente crisi energetica – ha detto il CEO Abdallah Massaad – siamo riusciti a raggiungere risultati notevoli grazie alla forte crescita del core business in ceramica, sanitari e tableware oltre alla crescita della rubinetteria sulla scia del consolidamento KLUDI».



# Italia ed Europa, le costruzioni 'rifiatano'

a cura della redazione

Un'inversione di tendenza  
dopo un biennio di crescita,  
con una frenata  
che condiziona  
sia il 2023 che il 2024

E le costruzioni, come stanno? E' da un po' che non ce lo chiediamo, ma ci è sembrato opportuno dare un'occhiata al quadro d'insieme tra Italia ed Europa. Legate a doppio filo al settore edilizio, infatti, le superfici ceramiche sono inevitabilmente influenzate dall'andamento del comparto, che fino all'anno scorso ha dato grandi soddisfazioni, ma in questo 2023, stando alle previsioni, segnerebbe il passo. Tanto in Italia quanto in Europa, facendo giustizia delle ottime performances registrate nel 2022.

## ITALIA

'Eccezionale', secondo il Cresme, il 2022 per l'Italia delle costruzioni, che si è avvantaggiata tanto della crescita del mercato immobiliare che degli incentivi per la riqualificazione del patrimonio edilizio. Si parla di oltre 232 miliardi di investimenti nelle costruzioni nel triennio

2020-2022, 91 in più rispetto al 2019 – anno pre Covid - con uno sviluppo del 20,4% nel 2021 e del 14,9% nel 2022. Tradotto in posti di lavoro, sono 460mila in più nel 2022 rispetto al 2019, mentre l'apporto sul Pil dato dalle costruzioni, in Italia, sale al 13,9%: il più alto in Europa e il secondo fra i paesi occidentali.

## Per l'Italia delle costruzioni il 2023 sarà un anno di transizione

Tutto bene, quindi? Non proprio, perché l'onda lunga sarebbe già in risacca: sempre secondo il Cresme il 2023 sarà un anno di transizione, caratterizzato da una frenata generale.

I dati resteranno positivi, ma di un nonnulla (-0,9%) mentre nel 2024 è attesa una frenata ancora più brusca, che potrebbe attestarsi fino



al -7%. Parla di 'offuscamento delle aspettative di sviluppo soprattutto per il 2023' anche l'Ance, l'associazione nazionale dei costruttori: secondo il suo osservatorio congiunturale, infatti, la previsione di una flessione degli investimenti in costruzioni di ben il 5,7%.

Contrazione indotta, spiega l'Ance, dalle revisioni al ribasso del percorso di crescita dell'Italia che, secondo il FMI, vedrà il Pil calare dello 0,2%. Tali tensioni non risparmiano, ovviamente, le costruzioni, gravate anche dall'aumento incontrollato del costo delle materie prime e dalla loro difficoltà di reperimento. Italia ok anche per Euroconstruct ('un 2023 stazionario e una caduta nel 2024') le cui previsioni ci aiutano ad allungare lo sguardo oltre i confini del Belpaese, dove tuttavia il contesto non è, o non sembra, essere granchè.

### Europa.

Il 2023 e il 2024 saranno due anni difficili per il settore delle costruzioni. Così stimano le più recenti previsioni economiche di Euroconstruct, la rete costituita da istituti di ricerca specializzati di 19 paesi europei. Il settore delle costruzioni europeo ha davanti a sé un biennio con previsioni di crescita quasi nulle: +0,2% nel 2023 e 0% nel 2024: archiviato un 2022 positivo, insomma, ecco la 'frenata' che dovrebbe protrarsi per un biennio condizionato, oltre che da criticità geopolitiche – il conflitto in Ucraina pesa – anche 'dall'aumento dei tassi di interesse, l'inasprimento del mercato finanziario e il perpetuarsi delle problematiche relative a disponibilità e costi dei materiali da costruzione'. Nuovo residenziale e ristrutturazioni rallentano, e se gli investimenti in energie pulite faranno progredire comunque l'ingegneria civile, le previsioni da qui al 2024 sono fosche per quasi la metà dei 19 paesi di Euroconstruct. Dell'Italia si è già detto, ma non va meglio al Regno Unito (-0,4% nel biennio) e alla Germania (mezzo punto percentuale in meno, la flessione), che insieme, ad esempio, a Svezia e Finlandia, flettono non tanto in modo significativo ma, pare, ci metteranno qualche tempo a rimettersi a correre.

**Per l'Europa è previsto un biennio con previsioni di crescita quasi nulla**



# Il 110% nel mirino del Governo: «Ma in realtà lo Stato ci guadagna»

a cura della redazione

Con Cesare Sirotti, CEO di Vitanova, proviamo a capire cosa sta succedendo tra crediti incagliati, cartolarizzazioni, F24, detrazioni: situazione in evoluzione, ma indubbiamente molto complessa. «Truffe? In realtà sul superbonus la percentuale è del 3%, mentre su bonus facciate ed ecobonus siamo ben oltre l'80%»



Se ne è parlato e se ne sta parlando parecchio, e abbiamo voluto vederci chiaro, o comunque il più chiaro possibile. Tema, il 110%, svolgimento a cura di **Cesare Sirotti**, volto ben noto del distretto ceramico appartenente ad una dinastia che ha legato il suo nome ad aziende ceramiche come Mirage, Flaviker, Pi.Sa e nel 2010 ha fondato Vitanova, general contractor in operazioni legate a ristrutturazioni e realizzazioni immobiliari che puntano al risparmio energetico ed è toccata in prima persona da vicende sulle quali Sirotti ha le idee ben chiare. «E di fronte a quanto sta succedendo – ha spiegato, intervistato in studio in occasione della scorsa puntata di Cera-

micanda – non possiamo non evidenziare come quanto accaduto non sia, almeno per noi addetti ai lavori, una notizia nel senso che è almeno da un anno che banche, istituti finanziari, poste, casse depositi e prestiti non erogano più nessun credito e non acquistano più i crediti fiscali. In un certo senso è come se avessero chiuso un rubinetto da cui, tuttavia, non usciva più acqua»

## **E' stato giusto farlo?**

«Diciamo che con questa cosa si colpiscono, chiaramente, le fasce più deboli. Penso che sia stato più un aver lanciato un sasso nello stagno per fare le valutazioni del caso e poi recuperare, anche





Cesare Sirotti

attraverso il confronto con le parti sociali, un po' di spazio e di margine per gli incapienti e per quanti non hanno capacità fiscale»

**Io mi chiedo sono se siano vere queste cifre di cui si parla, questi 105, 110 miliardi di costi per lo Stato...**

«Il problema, in effetti, è che si parla sempre solo di costi mai di quello che si è ricavato. Io penso che, come in ogni attività di impresa, sia necessario fare prima le analisi giuste, ma se si parte da un'analisi errata ovviamente saranno poi sbagliate anche le conclusioni. Mi spiego meglio: nel dicembre del 2021 il Governo Draghi, con il Ministro Franco, parlò del superbonus come della più grossa truffa della storia della Repubblica. Cosa inesatta e non vera, a fronte di un 3% di truffe emerse in quel campo: le truffe, in realtà, hanno riguardato soprattutto il 'bonus facciate' e l'ecobonus, attestandosi oltre l'80%. Ovviamente non c'erano le stesse regole quindi da lì si è innescata una spirale di errate valutazioni: non si può dire soltanto agli italiani che ognuno di loro ha un debito di duemila euro perché ci sono anche tantissimi introiti»

**Non tutto il male viene per nuocere...**

«La verità è che abbiamo avuto anche un extragetito importante che va a coprire quasi la totalità dei costi dello Stato senza parlare, poi, di tutti i benefici indiretti. Tra i quali, ad esempio, le dinamiche occupazionali, dal momento che le aziende hanno

assunto ingenti quantità di personale, ma anche quelle legate ad un patrimonio immobiliare più efficiente, anche a livello energetico e ambientale, di quanto non fosse prima»

**Cerchiamo di fare una fotografia alla situazione: 19 miliardi di crediti incagliati, 12 miliardi legati al superbonus 110%, 7 a sismabonus e bonus facciate. Sono, o meglio sarebbero, i crediti ceduti dalle famiglie alle imprese edili che avrebbero dovuto cedere alle banche ma che sono state bloccate.**

«Quello effettivamente è un grosso danno, e rappresenta una grossissima problematica. Decine di imprese e anche tantissime famiglie coinvolte, centinaia di migliaia se non milioni di euro bloccati che nessuno andrà ad acquistare. Una cosa positiva, invece, che il Governo ha inserito negli ultimi decreti, potrebbe essere la deresponsabilizzazione delle banche che potrebbe essere l'inizio di un disincaglio di questi crediti, poiché se fossero stati fatti illeciti le banche non sarebbero chiamate a risponderne, cosa che accadeva prima»

**Il governo ha aperto alla possibilità di compensare i crediti con i debiti fiscali pagati via banche tramite modulo F24. Inoltre punta ad inserire un tetto ai bonus per evitare futuri incagli e un aumento della spesa fuori controllo come già avvenuto...**

«Si prova a porre rimedio: sicuramente è una cosa vantaggiosa quella di poter pagare per conto dei propri clienti gli F24, quindi speriamo che venga sbloccata velocemente la situazione»

**Voi di Vitanova, nel frattempo, avete elaborato soluzioni ad hoc...**

«La novità principale è 'Eticscondominio', la prima soluzione, unica in Italia, che permette di fare i lavori di efficientamento energetico utilizzando il superbonus del 110% piuttosto che quello del 90% piuttosto che eco bonus senza lo sconto in fattura ma con maggiori benefici rispetto allo sconto in fattura e facendo leva sulla capacità fiscale di ognuno di detrarre senza dover cedere il credito. Ebbene, Vitanova a quel condomino concede un finanziamento che rimborserà in 10 anni e potrà ripagare con quello che lui incassa dallo Stato come detrazione. Una novità assoluta, che si inserisce nelle nostre strategie seguendo il fil rouge del nostro fare impresa che è, da sempre, l'efficientamento energetico».



# Linea Zero Mapei: cinque prodotti a impatto zero\* sui cambiamenti climatici

Una linea di prodotti per la posa di ceramica e materiali lapidei le cui emissioni di CO<sub>2</sub>, calcolate sull'intero ciclo di vita, vengono compensate al 100% con l'acquisto di crediti ambientali certificati

a cura della redazione



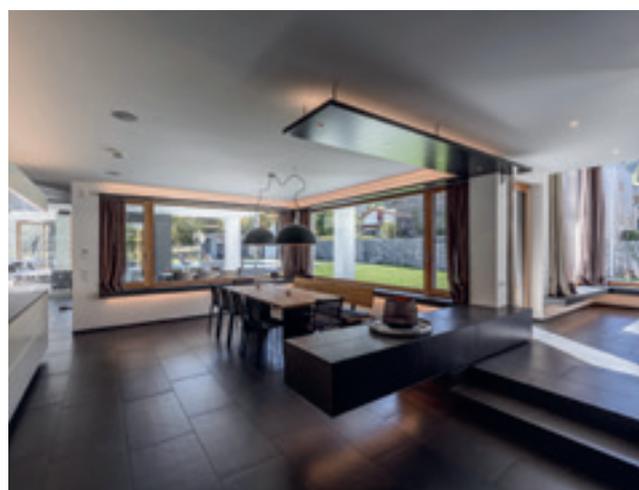
Mapei, multinazionale leader nel settore dei prodotti chimici per l'edilizia, si conferma pioniere nel mondo delle costruzioni contribuendo in modo concreto alla lotta al cambiamento climatico.

Nasce così la linea Zero: una linea di prodotti iconici per la posa di ceramica e materiali lapidei le cui emissioni di CO<sub>2</sub>, calcolate sull'intero ciclo di vita, vengono compensate al 100% con l'acquisto di crediti ambientali certificati per favorire la realizzazione di progetti di energia rinnovabile e riforestazione. Offrendo prodotti di qualità, durevoli e sostenibili come gli adesivi Keraflex Easy S1 Zero, Keraflex Extra S1 Zero, Keraflex Maxi S1 Zero, Ultralite S1 Flex Zero e il fugante Ultracolor Plus, Mapei permette al committente, al progettista e al professionista di scegliere di costruire con materiali a impatto zero sui

cambiamenti climatici, orientando così il mercato verso scelte più etiche e coscienti.

In Mapei la strada verso la carbon neutrality passa innanzitutto dall'ottimizzazione delle formulazioni per offrire prodotti con una ridotta impronta di carbonio e, allo stesso tempo, elevate prestazioni. Dieci anni fa l'azienda è stata una delle prime a introdurre la compensazione delle emissioni di CO<sub>2</sub> per l'adesivo cementizio per ceramica più venduto, Keraflex Maxi S1 Zero. Nel 2022, con l'introduzione tra i prodotti compensati dell'iconico fugante Ultracolor Plus, Mapei ha proposto a tutta la filiera il primo sistema carbon neutral per la posa di ceramica. Oggi compie un passo in più introducendo un'intera linea Zero, continuando a indicare la rotta a tutta la filiera delle costruzioni.





Fondamentale per la realizzazione della nuova linea Zero è stato il contributo del team Corporate Environmental Sustainability di Mapei che, all'interno del Centro di Ricerca Corporate di Milano, è totalmente dedicato alla sostenibilità ambientale di prodotto e di processo. Il team misura gli impatti ambientali dei prodotti in tutto il loro ciclo di vita, attraverso la metodologia Life Cycle Assessment (LCA), i cui risultati vengono riportati in documenti certificati,

le Environmental Product Declaration (EPD), di cui oggi è dotato oltre l'80% dei prodotti Mapei.

*\*Con impatto zero si intende la compensazione di tutte le emissioni di CO<sub>2</sub> dei prodotti della linea Zero con l'acquisto di crediti ambientali certificati per favorire la realizzazione di progetti di energia rinnovabile e riforestazione. Un impegno per il pianeta e le persone.*





visit us at **COVERINGS**

**BOOTH 2139**

April 18-21, 2023 | Orlando, Florida USA



ITALCER S.p.A.

Via Emilia Ovest 53/A - 42048 Rubiera (RE) - Italy  
Tel. +39 0522 111 - [www.ceramicarondine.it](http://www.ceramicarondine.it)

# Relazioni industriali e 'transizione': un'altra sfida per il futuro

a cura della redazione

Il distretto ceramico come laboratorio: occupazione e competitività guidano l'evoluzione di rapporti destinati ad essere ridefiniti, ma sempre in ottica di condivisione



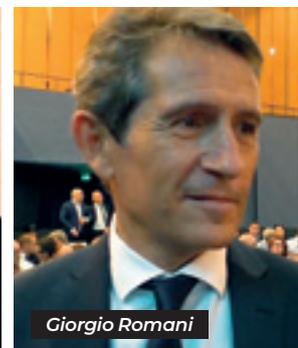
Giorgio Graziani



Giovanni Savorani



Maurizio Stirpe



Giorgio Romani

Il lavoro come interesse comune, la transizione energetica come sfida del futuro, in grado di riscrivere anche le relazioni sindacali sulla base di tre capisaldi – ambiente, occupazione, competitività – ai quali aziende e associazioni sindacali stanno già lavorando. Almeno nel distretto ceramico, «un autentico laboratorio, dove la contrattazione di secondo livello si è sempre svolta in modo innovativo ed efficace. Adesso si tratta di continuare a lavorare per una crescita diffusa». La definizione del distretto ceramico è di Giorgio Graziani, segretario con-

federale CISL, con cui Confindustria Ceramica ha voluto confrontarsi, raccogliendo presso il suo auditorium anche il Presidente Giovanni Savorani, il capo della commissione sindacale Giorgio Romani e Maurizio Stirpe, vicepresidente di Confindustria. Qui in via Monte Santo, dove si è scritta buona parte della storia delle relazioni sindacali nel distretto ceramico, si comincia quindi a disegnare un futuro possibile. L'interlocutore è, appunto, il sindacato, inteso in senso di organizzazione dei lavoratori, «interlocutore e – precisa Graziani – protagonista: dobbiamo





guardare insieme al futuro del distretto ceramico, dell'industria italiana ed europea senza disperdere quel patrimonio di innovazioni che la contrattazione collettiva, nel distretto ceramico, ha sempre promosso. Cuneo fiscale? Le nostre posizioni non sono così distanti da quelle delle aziende: semplicemente riteniamo che sia giusto la defiscalizzazione, più che ad un'industria che sta riemergendo dalle difficoltà di qualche tempo fa, va a beneficio di famiglie penalizzate da salari che non crescono e da fenomeni inflattivi diffusi». Si guarda avanti, come si è sempre fatto, insomma: «Sta per finire un mondo», argomenta Maurizio Stirpe guardando alla sfida della transizione ecologica, ma il vicepresidente

di Confindustria pensa positivo. «Più che ad una diminuzione della forza lavoro penso ad un cambiamento non privo di opportunità, che sia le associazioni datoriali che quelle sindacali dovranno essere bravi a cogliere, affrontando il cambiamento con pragmatismo e spirito di condivisione». Apripista, in questo senso, potrebbe essere proprio il settore ceramico: il 'laboratorio' di cui parlava Graziani sembra infatti già dotato di quella 'cassetta degli attrezzi' di cui Stirpe chiede alle aziende di dotarsi «per affrontare gli stereotipi che stanno cambiando». La ceramica, in questo senso, è pronta, e non da ieri: «Questi sono un territorio e un settore che hanno sempre visto confronti positivi e – spiega il Presidente





della Commissione Sindacale di Confinsutria Ceramica Giorgio Romani – credo non ci siano i presupposti per far venire meno relazioni che sono sempre state molto positive. Industria e organizzazioni sindacali, nel distretto ceramico si parlano tanto e bene, e la chiusura di tutti i contratti ne è la prova, come ne è la prova il fatto che siamo già al lavoro per il contratto di giugno, sulla cui chiusura arriveremo, probabilmente, in anticipo rispetto ad altri settori. La transizione ecologica come possibile elemento di divisione? Non credo: mi sembra che sindacati e aziende abbiano le stesse esigenze, da questo punto di vista». Interessi comuni, insomma, oggi come ieri e, azzardiamo, come domani. «Il lavoro, per i

nostri dipendenti e le nostre aziende è l'obiettivo di tutti», ha detto infatti Giovanni Savorani: il Presidente di Confindustria ha messo in evidenza come «il nostro sia uno dei settori più avanzati del paese ed è fondamentale mantenere quelle che sono prerogative proprie del settore anche attraverso relazioni industriali sempre positive. Quella della transizione ecologica è una sfida che si affronta tutti insieme, senza perdere di vista il problema energia. Il fatto – conclude Savorani – che i costi si siano normalizzati non toglie che siamo comunque a due volte e mezzo o tre oltre le quotazioni del 2019 e, finché c'è la guerra in Ucraina, credo la questione non possa considerarsi chiusa».

# HIGH / PERFORMANCE SURFACES

Soluzioni versatili,  
sostenibili ed eleganti.

*IN-SIDE, Terra di Matera*

[WWW.LAMINAM.COM](http://WWW.LAMINAM.COM)

**LAMINAM**  
SUPERIOR NATURAL SURFACES

# La 'nuova' geografia delle materie prime: minacce e opportunità

a cura della redazione

**Il conflitto ucraino ha cambiato le rotte di approvvigionamento: un convegno di Società Ceramica Italiana ha fatto il punto della situazione**



'Stop alle forniture dall'Ucraina... Il distretto a rischio chiusura'. Per chi se lo ricorda, era questo, esattamente un anno fa, il titolo del numero 285 del Dstretto. Uscimmo a inizio marzo 2022, una settimana dopo che la Russia aveva acceso i primi fuochi sull'incendio che tuttora divampa in Ucraina: il pessimismo era diffuso, le perplessità si sprecavano e un anno dopo, il punto sulle materie prime, e sul nuovo contesto con cui il distretto ceramico si è trovato a fare i conti vista l'indisponibilità – parziale – degli approvvigionamenti dal Donbass lo ha fatto un convegno di Società Ceramica Italiana, che ha raccolto gli addetti ai lavori presso l'auditorium di

Confindustria Ceramica. Traendone gli spunti del caso, sia in ordine alle criticità emerse da un anno a questa parte, sia in ordine alle strategie adottate dai produttori e da quanti operano su un mercato cambiato radicalmente, che ha portato i tecnici del distretto ai quattro angoli del globo alla ricerca di alternative.

Trovate? Stando all'andamento del settore sì, ma visto che siamo in tema aggiungiamo che 'non è tutto oro quello che luccica' e che se il distretto sembra aver attraversato la cosiddetta 'tempesta perfetta' sono ancora diversi i nodi che rimangono da sciogliere.





### Il contesto

«Si è evidenziata, da un anno a questa parte, la debolezza intrinseca di un sistema di approvvigionamenti che va rafforzato», spiega il Presidente di Società Ceramica Italiana Michele Dondi, che tuttavia riconosce agli operatori del distretto una capacità di reazione invidiabile. Le aziende, infatti, «hanno spinto sulla ricerca, ottenendo fin qua quanto dovevano da materie prime alternative, ma che il contesto sia profondamente cambiato – aggiunge il Vicepresidente di Società Ceramica Italiana Paolo Zannini – nessun dubbio». Disponibilità, reperibilità

e costi, oltre che logistica a suo modo rivoluzionata impongono, ad avviso di Dondi, «un ripensamento che non tenga tuttavia presente solo il fattore economico», e a questo ripensamento si sono adattati buona parte dei fornitori. «Abbiamo girato il mondo in lungo e in largo, in questo ultimo anno, alla ricerca di materie prime in grado di soddisfare le richieste del mercato», ammette Benedetto Montermini, Amministratore di Geomix, che traccia un'ideale carta geografica del 'nuovo mondo' spaziando da Turchia a Portogallo, «ma anche India e addirittura Brasile, che si sono aggiunte agli abituali bacini presenti tra Francia e Germania»

### La 'nuova' geografia

«Sono cresciute le forniture dalla Turchia, con cui credo si sia compensato il tanto che ha smesso di arrivare dall'Ucraina, ma sono aumentate soprattutto le importazioni delle aree extraeuropee, aggiungendo variabili a variabili», spiega ancora Dondi, cui non sfuggono le insidie legate alla possibile problematicità di relazioni con paesi la cui stabilità è sistematicamente in gioco e/o legate alla distanza dal distretto. I problemi sul breve termine, cui le aziende, «che – spiega Zannini – si sono mosse in ordine sparso», hanno ovviato in questi ultimi mesi, giovandosi anche degli stoccaggi, potrebbero infatti ripresentarsi sul lungo periodo.

## Non è tutto oro quello che luccica

**Le 'nuove' materie prime impongono attenzioni altrettanto nuove**

«Ci sono stati cambiamenti sostanziali, in questo ultimo anno. E se per i laboratori delle aziende ceramiche si è trattato di lavorare alla ricerca delle formulazioni giuste degli impasti, anche noi tecnologi ci siamo trovati a studiare materie prime totalmente nuove». La crisi ucraina ha allargato a dismisura i bacini di approvvigionamento delle argille, e Roberto De Pasquale di Modena Centro Prove non ha difficoltà ad ammettere come, se da una parte l'allargamento delle filiere oltre i canali tradizionali ha permesso alle aziende di ovviare a difficoltà note, dall'altra «molte di queste nuove mate-



Roberto De Pasquale





**«Le aziende hanno ‘spinto’  
sulla ricerca di materie prime alternative»**

**Le variabili**

Logistica, prezzi, ampiezza delle tratte: «quello di oggi – spiega Montermini è un contesto particolarmente variegato, caratterizzato anche da una forte volatilità dei costi che merita tutta l'attenzione del caso». Già: logistica e noli pesano, la geopolitica potrebbe pesare un domani e in ballo c'è sempre anche la questione-dazi che attiene alla Turchia e

che pende come una spada di Damocle sulle forniture dei feldspati, anche se di fronte al mutamento di scenario la fiducia degli operatori resta intatta. Danilo Frulli, Direttore Commerciale di Imerys, conta infatti che, come del resto accaduto in questi mesi, «il mercato saprà autoregolarsi, trovando un proprio equilibrio, ma questo non toglie che un settore industriale maturo debba essere in grado di pre-

rie prime vanno analizzate con grande attenzione soprattutto in molti elementi che non sono presenti, non in queste percentuali, in quello che arriva dai bacini abituali di riferimento»

**In particolare di che paesi parliamo?**

«Dei cosiddetti ‘nuovi’ paesi cui, da un anno a questa parte, guardano le aziende. Non quindi a Germania, Francia o Turchia, dal momento che quanto arriva da lì lo conosciamo bene, ma alle nuove frontiere ‘aperte’ dalla crisi ucraina: Tunisia, India, più in generale tutte le aree extraeuropee cui si sono rivolti i produttori di ceramica. Diciamo che molto di quello che arriva da quelle zone ha caratteristiche che vanno studiate»

**In che senso?**

«Che vanno analizzate attentamente nelle loro

componenti. Parliamo ad esempio di carbonio, di zolfo, e su questo ultimo abbiamo rilevato, su alcuni campioni, quantitativi superiori anche all'1%, che è tanto, dal momento che come noto, di zolfo, meno ce n'è e meglio è. Ma gli elementi da analizzare sono diversi, e diverse sono le loro concentrazioni: ferro, titanio e altri elementi che spesso ritroviamo, analizzando le forniture più recenti che arrivano dai quattro angoli del globo, in medie sensibilmente più alte rispetto agli standard con cui siamo abituati a confrontarci»

**Per i laboratori è un impegno non semplice....**

«Un cambio di orizzonte faticoso per tutti: per i tecnici che lavorano all'interno delle aziende come per chi si occupa di studiare le nuove miscele e questi nuovi impasti».





**«Un settore maturo deve essere in grado di prevenire l'emergenza»**

venire l'emergenza, senza sovradimensionarla, ed essere sempre pronto a possibili cambi di scenario». Soccorre, in questo senso, «la possibilità – aggiunge Frulli – di accorciare la filiera e di mettere a punto una rete di fornitura che possa contare su più fonti di approvvigionamento». E soccorrerà soprattutto la competenza di tecnici che, «come noi operatori – dice invece Benedetti

– dovranno essere in grado di gestire eventuali emergenze». Lavorando, conclude Zannini, «con le risorse che hanno a disposizione, senza che la circostanza vada ad incidere sulla qualità di un prodotto in grado di mantenere la propria leadership, conquistata negli anni grazie a caratteristiche uniche, sui mercati più evoluti e remunerativi».



PER LA POSA DI CERAMICA SUL CAPPOTTO,  
LA SOLUZIONE SI CHIAMA MAPEI.



MAPETHERM  
ARI CG



PLANITOP HDM  
MAXI



ULTRALITE S2  
FLEX



ULTRACOLOR  
PLUS

La posa di ceramica su un cappotto termico richiede accuratezza e l'utilizzo dei giusti materiali. I prodotti del sistema **Mapetherm Tile System** sono sostenibili, efficaci, innovativi e semplici da usare e permettono di realizzare un cappotto più che performante e una facciata bella e resistente nel tempo.



È TUTTO **OK**,  
CON **MAPEI**

Scopri di più su [mapei.it](http://mapei.it)



# Ceramicanda la prende 'con filosofia'

a cura di Roberto Caroli

Colloquio con Umberto Galimberti a proposito di una società «i cui unici punti di riferimento, oggi, sono il mercato e la tecnica»



I giovani e gli anziani, la scuola e la politica. L'educazione e l'istruzione, il lavoro e la qualità della vita. In una parola, la società. Voliamo alto, in questo 300mo numero del Dstretto, e lo facciamo con un ospite d'eccezione come il Professor **Umberto Galimberti**, intervenuto qualche giorno fa presso il Teatro De Andrè di Casalgrande, ospite della scuola Santa Dorotea in occasione del 50mo anno di attività della scuola stessa. E intercettato per una chiacchierata che ha confermato lo spessore di un filosofo che di solito non le manda a dire.

Quello che ci ha detto conferma l'assunto, dal momento che il professore non ha lesinato critiche, alla scuola e alla società dei consumi in primis. Partendo dalla prima che «oggi, lo diciamo con chiarezza, istruisce ma non educa. Il modello scolastico non è mai stato pensato

per l'educazione dei ragazzi ma, principalmente, per trovare posto ai professori. E quando parliamo di educazione ed istruzione parliamo di entità distinte»

### La distinzione sembra sottile...

«Non proprio, nel senso che l'istruzione è trasmettere qualcosa da chi lo sa a chi non lo sa, mentre l'educazione è aprire il cuore ai nostri ragazzi. E il cuore degli studenti, oggi, lo apre forse il 10% dei professori. Gli altri, i ragazzi, li demotivano. Il fallimento del nostro sistema scolastico è evidente»

### Non ci sono rimedi?

«Servirebbero classi da 15 studenti, e invece sono il doppio se non di più. E servirebbero, ma non li faranno mai come non ridurranno mai il numero di studenti in classe, test per i professori»





«La scuola istruisce ma non educa,  
non è pensata per gli studenti»

### Che tipo di test?

«Legati principalmente alla personalità di chi insegna. In grado, ad esempio, di verificare se si è empatici o no, se si è in grado di 'passare' qualcosa a chi ascolta. E andrebbe abolito il cosiddetto 'ruolo': se un professore non funziona, se lo sanno i ragazzi, lo sanno i colleghi, lo sa la dirigenza scolastica e la circostanza è conclamata, questo docente non deve insegnare. E invece ecco il 'ruolo' a proteggerlo, a lasciarlo in cattedra anche per 40 anni»

**Oltre ai giovani, altri che potrebbero dare tanto sono gli anziani, oggi, e molti di loro sembra siano ancora alla ricerca di un senso alla propria esistenza: come si coinvolgono in un nuovo progetto di società?**

«Sulla categoria degli anziani, come su quella del senso della vita mi limito a dire che il senso

della vita, per loro, è quello che hanno fatto. Il problema sono la valutazione che ognuno dà a quello che ha fatto: magari potevi far meglio, magari potevi fare altro, ma non c'è, nella vita, un altro senso al di fuori di questo. E il concetto di 'senso della vita', tra l'altro, è una categoria che ci deriva dalla cultura cristiana, che ha inscritto il tempo in un disegno di salvezza che altre culture, penso a quella della Grecia classica, non hanno.

Ritenevano, i greci, che l'uomo fosse un funzionario della specie. Nasce, cresce, genera e muore: un ruolo che abbiamo in parte dimenticato di avere»

**Inevitabilmente: sono tempi in cui si parla molto di anima, di spirito, di mente, di intelligenza...**

«Giustamente, ma noi siamo anche e soprat-





**«Le nostre vite, oggi, sono dominate dal mercato e dalla tecnica»**

tutto corpo e anche il Cristianesimo, se si pensa alla corporeità di Gesù, ne conviene... C'è molto 'corpo', a ben vedere, nella vita e nella morte di Gesù»

**Il desiderio di ognuno è, del resto, andare oltre il corpo, farlo stare meglio: si va alla ricerca di una migliore qualità della vita. Più tempo per sé, perché il nostro transito terrestre è breve, e perché per ogni anno che passa c'è la vita che si accorcia...**

«Si accorcia, o meglio ci sembra si accorci perché le nostre vite sono dominate dal mercato e dalla tecnica. Il primo ti dice, o meglio ti impone, di consumare e produrre: se non consumi poi non produci e se non produci ecco il disagio sociale, le tensioni economiche, le difficoltà diffuse. La seconda, invece, ci ha ridotto a mere funzioni di apparato: vieni giudicato non per quello che fai, ma per come lo fai. Basti pensare alle profilazioni che fanno la fortuna di ogni social network e agli algoritmi che riducono ognuno non a cosa è, ma a cosa serve. Impossibile in queste condizioni pretendere la felicità: si guadagna per consu-

mare quel che si produce guadagnando. Il ciclo previsto, oggi, è questo, e da qui non si scappa»

**A cambiare i percorsi una volta era la politica: in crisi, come in crisi sono quei partiti che in tanti si chiedono se servano ancora...**

«Che i partiti siano rappresentati, ultimamente, da personaggi scadenti, è vero. Ma è vero anche che senza partiti, e senza rappresentanza, arrivano le dittature e credo sia giusto ognuno lo tenga ben presente. Soprattutto i tantissimi, e sono sempre di più, che non vanno a votare perché, dicono, non sono interessati: a loro mi piace ricordare che c'è una buona parte di mondo che pagherebbe per esercitare liberamente, come facciamo noi, il diritto di voto»

**I partiti ce li teniamo, insomma....**

«Ce li teniamo perché sono una raccolta di opinioni: vivono una palese crisi di rappresentanza e di rappresentatività, ma guai se non ci fossero»

**Entelechia è un vocabolo aristotelico che ben rappresenta la realtà del distretto ceramico, dove la trasformazione dell'argilla in manufatti ceramici ha generato prosperità diffusa.**





*il direttore Roberto Caroli intervista Umberto Galimberti*

### **Eppure è un tema del quale non si sente mai parlare...**

«Impossibile pensare qualcuno possa conoscere questo termine greco, visto che quasi nessuno conosce ormai più nemmeno l'italiano. Ci sono, nel nostro paese, il 70% di analfabeti di ritorno e i dati sono dell'OCSE, non miei. Con quel termine

Aristotele intendeva la ricerca di uno scopo, il raggiungimento di un pieno grado di sviluppo, ma l'unica entelechia che conosce l'uomo, oggi, anche se non sa che i greci la chiamavano così, è quella che lo realizza in senso commerciale, non dal punto di vista di scopo della propria esistenza».

## **Chi è Umberto Galimberti**

Nato a Monza il 2 maggio del 1942, è un filosofo, psicoanalista e docente universitario italiano. Attualmente è professore ordinario di filosofia della storia presso l'Università di Venezia. Professore associato fino al 1999, dal 1976 al 1983 è stato professore incaricato di antropologia culturale. Membro, dal 1985, dell'International Association of Analytical Psychology e allievo di Karl Jaspers, ne ha tradotto in italiano le opere, dedicando studi anche a Husserl e Heidegger. Dal 1995 collabora con «la Repubblica». Tra le sue opere Heidegger, Jaspers e il tramonto dell'Occidente (1975), Psichiatria e fenomenologia (1977), Il corpo (1983), Dizionario di psicologia (1992), Psiche e tecne. L'uomo nell'età della tecnica (1998), Gli equivoci dell'anima (1999), L'ospite inquietante (2007), I miti del nostro tempo (2009), Cristianesimo (2012), La parola ai giovani. Dialogo con la generazione del nichilismo attivo (2018), Heidegger e il nuovo inizio. Il pensiero al tramonto dell'Occidente (2020).



22:33

80%

**Abbiamo grandi novità.**

**Siamo riusciti a mettere a punto il progetto.**

**... è l'innovazione che rivoluzionerà il nostro mercato per i prossimi 10 anni.**

**Ne parliamo domani con quelli dell'R&D.**

**Perfetto, ci saremo anche noi!**

**Sempre al vostro fianco per trasformare le idee in valore.**



**BRUNACCI  
& PARTNERS**

From good ideas to good business

BREVETTI | MODELLI | DESIGN | MARCHI | COPYRIGHT



[www.brunacci.eu](http://www.brunacci.eu)

# L'eleganza delle grandi lastre Laminam per Villa Emerald

a cura della redazione

L'intreccio delicato e prezioso di natura, architettura, arte e materiali di qualità superiore rendono questa residenza un luogo di potenza estetica straordinaria



Può un'architettura inserirsi nell'ambiente naturale senza sovrastarlo, ma anzi conformarsi armoniosamente ad esso? La risposta è sì e prende forma tangibile in **Villa Emerald**, progetto del **Gruppo Building**, design di **Boffa Petrone & Partners**. Incastonata come una gemma sulle colline moreniche con vista sul Lago di Garda, Villa Emerald evoca nel nome il colore delle acque nelle quali si specchia,

in un dialogo suggestivo con il paesaggio circostante. Rispettosa della morfologia del luogo, mantiene visibile nella sua ossatura il sinuoso profilo delle colline affacciandosi su un'ampia area esterna dove trovano spazio una piscina e un solarium. La sua particolare conformazione "a boomerang" e l'area interna vetrata offrono una vista perfetta sul lago, mentre il profilo esterno dell'edificio è, tranne per la porta di ingresso,

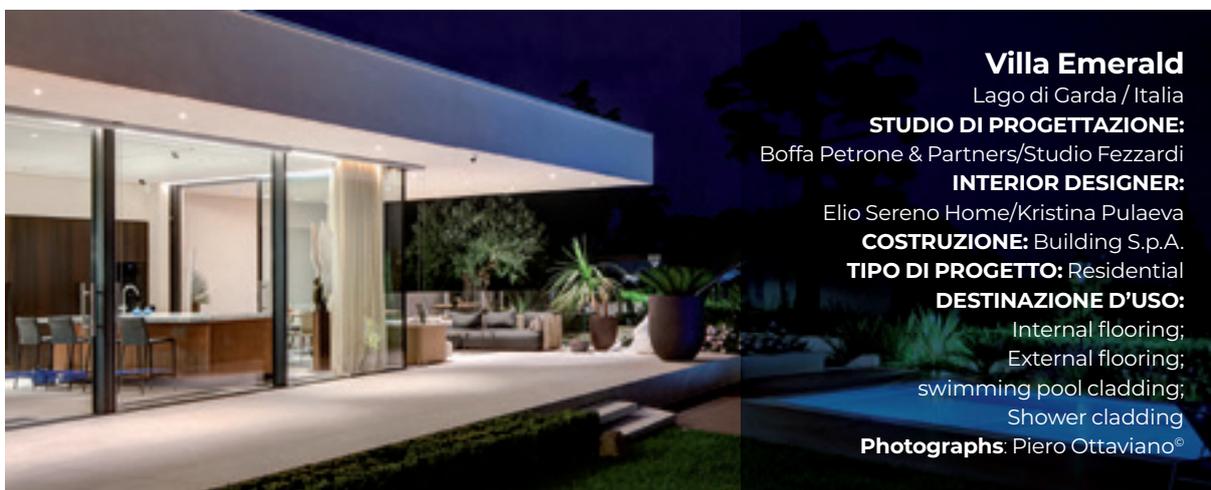




completamente cieco. Una struttura che da un lato svela e dall'altro nasconde, a valorizzare l'incantevole paesaggio del Garda assicurando la massima tutela della privacy. **Villa Emerald stabilisce connessioni non solo fra natura e architettura, ma anche fra architettura e arte:** grande attenzione è stata posta nella scelta dei materiali e delle finiture, oltre che dei componenti di arredo, in un insieme sempre raffinato, mai eccentrico. Gli interni – pensati in collaborazione con **Elio Sereno Home** – propongono un gioco di contrasti e geometrie per un'atmosfera elegante e dinamica. Luci e colori evocano la macchia

mediterranea del Garda e fra i materiali dominano legno e marmo, in un *look&feel* naturale dinamizzato dall'accostamento con metalli di ispirazione industriale per i complementi di arredo. In tanta armonia di contrasti, spicca la scelta delle **grandi lastre Laminam** per pavimenti e rivestimenti. Per il pavimento e il rivestimento piscina è stata impiegata la collezione **I Naturali** nelle colorazioni **Diamond Cream Bocciardato e Calacatta Michelangelo, nello spessore Laminam 5 e nei formati 1000 x 3000 mm (pavimenti)**. La resistenza a usura, urti, macchie e graffi nonché all'insorgenza di muffe rende queste lastre ottimali anche in





### Villa Emerald

Lago di Garda / Italia

**STUDIO DI PROGETTAZIONE:**

Boffa Petrone & Partners/Studio Fezzardi

**INTERIOR DESIGNER:**

Elio Sereno Home/Kristina Pulaeva

**COSTRUZIONE:** Building S.p.A.

**TIPO DI PROGETTO:** Residential

**DESTINAZIONE D'USO:**

Internal flooring;

External flooring;

swimming pool cladding;

Shower cladding

**Photographs:** Piero Ottaviano®

caso di ambienti “difficili” – spesso bagnati o umidi – come, appunto, zone piscina e solarium. Gli stessi plus tecnici li ritroviamo nella collezione **Laminam Ossido**, impiegata per il rivestimento di docce e top bagno **nello spessore Laminam 3 nuances Verderame e Nero**. Ossido è una serie di grande poesia: una superficie che cristallizza la materia nel tempo fissando il processo di ossidazione del rame e del metallo al suo culmine, quando il colore è più forte e vibrante. Sono colorazioni che osano con contrasti ricchi di personalità e sono, come tutte le superfici Laminam, dotate di qualità prestazionali altissime che

le rendono adatte a qualsiasi ambiente. Nel terzo livello ricavato dalla copertura, i tre piani della villa culminano in una terrazza piana che dalla sponda bresciana del lago di Garda apre allo spettacolo della penisola di Sirmione e delle rive veronesi: queste, nelle giornate di bel tempo, si presentano in una visione particolarmente nitida che invita allo stupore e alla contemplazione. Tutta Villa Emerald offre continue occasioni di incanto: l'intreccio delicato e prezioso di natura, architettura, arte e materiali di qualità superiore rendono questa residenza privata un luogo di potenza estetica straordinaria al pari del nome che porta.



## PORCELANOSA AVVIA LA NUOVA FABBRICA GRANDI LASTRE

Lo Stabilimento 4 del Gruppo produrrà 1,3 milioni mq/anno di lastre di grande formato ampliando l'offerta di Xtone

Con un investimento di 55 milioni di euro, Porcelanosa Grupo ha creato il suo ultimo gioiello, lo Stabilimento 4, costruito presso la sede della multinazionale spagnola a Vila-real ed entrato in funzione all'inizio di quest'anno. La nuova fabbrica occupa un'area di 36mila metri quadrati ed è stata dotata delle automazioni e delle tecnologie più avanzate con le quali saranno prodotte le superfici in gres porcellanato e pietra sinterizzata di grande formato a marchio Xtone. Il nuovo stabilimento, che ha anche creato 125 nuovi posti di lavoro, produrrà 1,3 milioni di metri quadrati di lastre nei formati 320x160 cm e 270x120 cm con spessori di 6, 12 e 20 mm. Le macchine sono già predisposte per realizzare anche spessori 30 mm e fabbricare lastre fino a 360x160 cm, formato che risponde alle esigenze del segmento della progettazione. Il nuovo centro si distingue tra le smart factory di ultima generazione, vantando un livello di automazione elevatissimo in tutte le fasi del processo produttivo. A partire già dalla ricezione delle materie prime, automatizzata mediante un software di controllo. Nel reparto pressatura sono state installate le due presse più avanzate sul mercato, integrando la tecnologia più all'avanguardia per la realizzazione di strutture 3D, mentre le fasi di smaltatura, decorazione e creazione delle texture sono affidate ad un impianto che permette di ottenere una migliore qualità e risoluzione. Per la cottura delle lastre è stato installato un forno lungo 250 metri che consente di ottenere un prodotto con le migliori prestazioni tecniche per le successive lavorazioni di taglio e finitura del materiale.



## GRAND PARIS EXPRESS: PANARIAGROUP CONQUISTA LA FRANCIA

Lea Ceramiche fornirà il materiale per 28 stazioni del progetto Grand Paris Express: è il più vasto cantiere d'Europa



Ormai ampiamente avviato il progetto Grand Paris Express (GPE), grazie al quale l'Ile-de-France implementerà 200 chilometri di nuovi binari e 68 nuove stazioni interconnesse entro il 2030. Per realizzare il piano, Société du Grand Paris (SGP), la società costituita per gestire il progetto pubblico, ha lanciato una gara d'appalto che ha visto Lea

Ceramiche aggiudicarsi il 50% della fornitura – 110mila mq - destinata alla pavimentazione e al rivestimento di ben 28 stazioni. Il progetto richiedeva un materiale ad altissima resistenza e la condizione imprescindibile per la scelta dei partner era che il sistema di materiali proposti (l'insieme di massetto, colla, lastra ceramica, fuga cementizia e giunti di dilatazione) ottenesse la certificazione ATEX, una valutazione tecnica che attesta come i materiali siano riconosciuti a norma tramite un documento di autenticazione rilasciato dal Centro Tecnico Scientifico delle Costruzioni. Per la commessa specifica, quindi, Lea Ceramiche ha partecipato alla gara assieme a una cordata di altre imprese - Mapei, CS Group e Pedrazzini - che forniranno i restanti materiali necessari. Il Progetto Grand Paris Express, oggi la più grande opera infrastrutturale d'Europa, si è anche aggiudicato il 14° Veronica Rudge Green Prize in Urban Design, il più importante premio assegnato dall'Università di Harvard che riconosce i più innovativi piani di progettazione urbana realizzati in tutto il mondo negli ultimi 10 anni. «La commessa per Grand Paris Express - ha detto il Presidente di Panariagroup Emilio Mussini - accredita ancora di più Panariagroup come partner ideale per progetti di rilievo su scala internazionale e non è un caso che, proprio a Parigi, Lea Ceramiche apra per il quarto anno un temporary showroom dove i professionisti del settore potranno entrare in contatto con il brand, in linea con la volontà del nostro Gruppo di consolidare e sviluppare la propria presenza in Francia».

## ITALCER E RENOVIT PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

Un accordo per portare ad oltre il 30% l'approvvigionamento elettrico da energia rinnovabile



Italcer ha siglato un accordo con Renovit, la piattaforma italiana avviata da Snam e CDP Equity per promuovere l'efficienza energetica e favorire lo sviluppo sostenibile e la transizione energetica del Paese. Con questa partnership Renovit garantirà al Gruppo Italcer un approvvigionamento di energia elettrica da fonti rinnovabili per oltre il 30% del fabbisogno. L'accordo prevede la fornitura, installazione e gestione di oltre 6.800 pannelli fotovoltaici per una superficie di oltre 18.500 metri quadrati e una potenza complessiva aggiuntiva di circa 3,2 MWp, che saranno posizionati all'interno dei siti produttivi del Gruppo. L'accordo conferma l'impegno di Italcer verso l'innovazione e la sostenibilità, ambito in cui la società ha investito oltre 20 milioni di euro negli ultimi due anni, per soddisfare le esigenze di un consumatore sempre più green. Spiega Graziano Verdi, AD e co-founder di Italcer Group: «Stiamo proseguendo nella strategia di costruire un gruppo leader in Europa innovativo e green. L'accordo con Renovit del Gruppo Snam rafforza significativamente il nostro impegno verso l'ambiente e i nostri solidi valori di sostenibilità». Italcer, infatti, si è aggiudicata nel 2022 il Sustainability Award, importante riconoscimento per il percorso di continuo miglioramento dell'azienda in termini di sostenibilità ed efficienza dei processi produttivi, grazie ad un uso più efficiente dei materiali, un sempre maggiore risparmio energetico, una riduzione delle emissioni inquinanti e una gestione dell'acqua e dei rifiuti sempre più consapevole.

## UN FLAGSHIP STORE A ROMA PER FLORIM

Un'altra tappa del percorso che ha visto susseguirsi l'apertura di spazi istituzionali nei più importanti centri del design in Italia e nel mondo

Florim ha aperto uno showroom a Roma, a pochi passi dalla celebre Piazza di Spagna e da Palazzo Chigi. Lo spazio di circa 350 mq è ubicato tra le storiche mura di Palazzo di Propaganda Fide, uno dei più importanti esempi di architettura barocca della Capitale. L'entrata e tre vetrine si affacciano in Via dei Due Macelli e fanno angolo con Via di Capo le Case dove lo showroom prosegue con altre quattro vetrine. Una cornice di altissimo valore storico per promuovere il prodotto Florim e l'utilizzo delle grandi lastre come elemento di design. Punto di riferimento indiscusso della moda e del lusso, la Capitale è una tappa obbligata per i professionisti del mondo del design, dell'arredamento e dell'architettura. L'opening è un passo ulteriore del progetto di promozione dell'immagine e avvicinamento ai grandi studi di ingegneria e architettura iniziato tredici anni fa e che ha visto susseguirsi nove aperture di spazi istituzionali nei più importanti centri del design in Italia e nel mondo.



## GARDENIA ORCHIDEA E VERSACE RINNOVANO L'ACCORDO DI LICENZA

Prosegue una delle partnership più longeve nel settore, nata nel 1997

Ceramiche Gardenia Orchidea e Versace hanno rinnovato l'accordo di licenza esclusiva per lo sviluppo, la produzione e la distribuzione di piastrelle in ceramica di alta qualità e di accessori per il bagno con il marchio Versace Ceramics. Il rinnovo segna il proseguimento della partnership più longeva nel settore, nata nel lontano 1997. «È motivo di grande orgoglio per la nostra azienda rinnovare il lungo rapporto con Versace. Dalla sinergia tra il design Versace e la competenza tecnica della nostra azienda - commenta Andrea Fabbri, presidente di Gardenia Orchidea - continueranno a nascere nuove superfici di lusso, caratterizzate dall'eleganza e dalla qualità tipiche del Made in Italy, così da soddisfare tutte le esigenze dei nostri clienti».

# Grazie per averci scelto

ALE

pag.

**47**

BRUNACCI & PARTNERS

**40**

EC CETILE

**5**

ITALCER GROUP

**26**

LAMINAM

**30**

MAPEI

**24-25-35**

RAK CERAMICS

**18-19**

VITANOVA

**22-23**





## EDILIZIA INDUSTRIALE e CAPANNONI IN CLS

**ALE SpA Building and Consulting** è un'azienda che si occupa di edilizia industriale, specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e in opere edili complementari. Nelle proprie realizzazioni si avvale di tecnologie all'avanguardia, di professionisti esperti e delle migliori soluzioni per rispondere alle istanze di un mercato in costante evoluzione.

Per avvicinarsi ulteriormente alle esigenze dei propri clienti, ALE SpA è costantemente alla ricerca di sistemi innovativi, efficaci e sostenibili dal punto di vista ambientale, strutturale e finanziario: tra questi un sistema di copertura metallica di nuova generazione che permette di massimizzare la superficie fotovoltaica, ottenendo la copertura totale di tetti industriali piani, curvi o di qualsiasi forma.

### Al servizio del cliente per:

- Opere edili e murarie
- Strutture prefabbricate
- Pavimentazioni industriali
- Rivestimenti in resina
- Ristrutturazioni civili e industriali
- Opere fognarie e stradali
- Opere in cemento armato
- Rimozione eternit
- Coperture

...in partnership con:

 **TesiSystem**



Ogni cliente per noi è speciale.

**ALE spa Building & Consulting - [info@alespa.net](mailto:info@alespa.net) - [www.alespa.net](http://www.alespa.net)**

Sede Legale:  
**MODENA - 41121**  
Via A. Nardi, 35

Sedi operative:  
**TRAVERSETOLO (PR)**  
43029 - P.zza Mazzini, 2

**SASSUOLO (MO)**  
41049 - Via Pia, 77/A  
Tel.: (+39) 0536.882774