Osservatorio
ABITARE
MARMOMAC 2021
MADE EXPO 2021
In abbinamento alla stampa nazionale

Primo Piano

Costruzioni, traino del nuovo Recovery

Stando ai primi orientamenti programmatici, nel Pnrr riveduto e corretto dal premier Draghi il settore edilizio avrà sicuramente un ruolo da protagonista

Gabriele Buia, presidente di Ance, Associazione nazionale dei costruttori edili

La manutenzione delle opere, le infrastrutture di edilizia sostenibile e la messa in sicurezza del territorio saranno tra gli assi portanti del nuovo Recovery plan italiano, rimodellato dalla mano di Mario Draghi. Ad anticiparlo nei giorni scorsi è stato lo stesso neo premier che, presentando alle due Camere le sue linee programmatiche ha incassato la fiducia non solo del Parlamento, ma anche quella compatta del mondo delle costruzioni. «La direzione indicata da Draghi ora però va percorsa con convinzione – sottolinea Gabriele Buia, presidente di Ance – modificando radicalmente il modello decisionale di attuazione del piano e con scelte politiche adeguate alle caratteristiche del nostro tessuto imprenditoriale». Tra i più reattivi secondo Unioncamere a sottrarsi alla crisi sanitaria, con i primi sussulti di ripresa mostrati già da luglio e una crescita dell'8,3 per cento sul 2020 prevista dall'osservatorio Ance per l'anno in corso, trainata dal comparto delle opere pubbliche (+7,5 per cento) e dal recupero abitativo (+14 per cento).

Che quadro complessivo consegna il vostro osservatorio all'industria edilizia al tempo del Covid?

«Quello di un settore strategico per il Paese che ha grande capacità di reazione e se messo in grado di operare può far molto per farci tornare a crescere. Certo, dopo 12 anni di crisi, la pandemia è stata come benzina sul fuoco in grado di bruciare i segnali di ripresa che si erano intravistia fine 2019.

>>> segue a pagina 3

MARMOMAC 2021

PROGETTO CRESCITA E SVILUPPO

La più importante Fiera internazionale dedicata all'industria del marmo e all'intera filiera della produzione litica in programma a Verona dal 29 settembre al 2 ottobre. Tutte le novità in cartellone tra le quali Marmo+Solutions e il nuovo portale Marmomac Plus

a pagina 17

Nel segno della pietra autentica

È il punto fermo da cui dovrà ripartire l'industria lapidea made in Italy per riaffermare la sua eccellenza produttiva sui mercati mondiali. Ne è convinto Marco De Angelis

In uscita da un 2019 che, secondo l'analisi congiunta di Imm e Isr della Ciaa Carrara, aveva già eroso il 4,7 per cento di vendite rispetto a quelle registrate dodici mesi prima, l'industria lapidea nazionale non ha certo trovato nella prima metà del 2020 il terreno ideale per invertire la rotta. Condizionata, come tutti i settori, da un'emergenza Covid che ha destabilizzato in misura significativa il business mondiale della pietra, di cui l'Italia è uno dei player più apprezzati grazie all'eccellenza dei suoi distretti produttivi. «Tenendo conto che il nostro è un settore da 4,5 miliardi di euro l'anno con una vocazione predominante verso i mercati esteri – osserva Marco De Angelis, presidente di Confindustria Marmomacchine – è chiaro che le ricadute della pandemia ne hanno segnato profondamente le performance nei mesi del lockdown».

Marco De Angelis, presidente Confindustria Marmomacchine

Rispetto a quali indicatori si osservano le flessioni più significative?

«Prendendo ad esempio uno sbocco come gli Stati Uniti, nostro mercato principale per il marmo e il granito lavorato, negli ultimi mesi si sono osservati forti rallentamenti. È anche

>>> segue a pagina 18

Un piano di rilancio per l'Italia

Le priorità del Governo Draghi e la gestione delle risorse del NextGeneration EU: piano vaccinale, riforme di fisco e giustizia, economia verde e scuola

a pagina 4

Marco Ferreri, "il garbo del gesto"

L'orizzonte creativo di uno tra i più apprezzati e stimati designer e architetti italiani. Dalla "casa tutta d'un pezzo" al Compasso d'oro alla carriera

a pagina 38

OPI Collection
Bob
GLOBO
Inspired by Life
www.ceramicaglobo.com

OSSERVATORIO
ABITARE

Sommario

Colophon

Direttore onorario
Raffaele Costa

Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Redazione
Renata Gualtieri,
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori,
Tiziana Bongiovanni,
Eugenia Campo di Costa,
Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gallo, Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo,
Michelangelo Marazzita,
Marcello Moratti, Michelangelo Podestà,
Silvia Rigotti, Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali
Magdi Jebreal

Hanno collaborato
Fiorella Calò, Francesca Druidi,
Francesco Scopelliti, Lorenzo Fumagalli,
Gaia Santi, Maria Pia Telese

Sede
Tel. 051 223033 - Via dell'Indipendenza 67
40121 - Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

Supplemento ad Architettura-Il Giornale-
Registrazione tribunale di Bologna n. 7578 del 22/09/2004

Gli industriali ritrovano slancio dal cambio di governo che apre le porte a una nuova stagione di riforme strutturali e politiche del lavoro efficaci. Il punto di Carlo Bonomi.....pagina 6

Carlo Bonomi, presidente Confindustria

Made expo, biennale dell'edilizia e dell'abitare, al via a Milano dal 22 al 25 novembre.....pagina 8

La filiera del legno ritorna protagonista con Wood-Experience e Samulegno.....pagina 16

Segue dalla prima

Secondo le nostre analisi la crisi sanitaria ha prodotto un ulteriore calo degli investimenti di oltre il 10 per cento, coinvolgendo tutti i comparti, anche quelli storicamente trainanti».

Nei giorni scorsi l'abbiamo sentita lanciare l'allarme dal punto di vista degli investimenti sia a livello privato che nelle opere pubbliche. A che dinamica state assistendo?

«Su entrambi i fronti registriamo tanti segni meno. Il segmento delle nuove abitazioni ha perso il 12,5 per cento di investimenti, sia per i ritardi nell'attività produttiva dovuti al lockdown che per l'incertezza e la ritrosia delle famiglie a investire in questa fase. Per la prima volta è in sofferenza anche l'unico comparto sempre positivo, quello della riqualificazione del patrimonio abitativo, che perde quasi il 10 per cento. Segno negativo dopo anni di crescita anche per l'edilizia terziaria e commerciale. Stesso discorso per le opere pubbliche con meno investimenti. Lo smart working e le croniche problematiche della Pubblica amministrazione fanno da ostacolo alla reale apertura dei canteri».

Di buono c'è però che il neo premier Draghi ha lasciato intendere che le infrastrutture assorbiranno una parte consistente del Recovery Fund. Quali mosse in particolare potrebbero sbloccare questa partita?

«L'attenzione posta dal premier Draghi sulle infrastrutture e sulla manutenzione del territorio ci lascia ben sperare. Le risorse europee rappresentano un'opportunità senza precedenti, che non dobbiamo sprecare replicando gli errori del passato. Draghi ha detto che è necessario pianificare, progettare e accelerare gli investimenti con certezza dei tempi, dei costi e in piena compatibilità con gli indirizzi di sostenibilità e crescita indicati nel Programma nazionale di ripresa e resilienza. Una strategia in cui ci ritroviamo pienamente e che rispecchia quello che l'Ance chiede da anni: rendere veloce e efficiente la spesa attraverso responsabilità chiare, una catena decisionale ben definita, tempi contingentati e l'eliminazione di sovrapposizioni e doppi passaggi».

La nuova fisionomia dell'Esecutivo Draghi vede la nascita del nuovo Ministero della transizione ecologica. Quali opportunità e sfide potrà aprire questa accelerazione green per le imprese edili?

«L'indicazione del Governo è chiara: la strada per uscire dalla crisi è quella di una crescita sostenibile a beneficio di tutti. Tuttavia i buoni propositi non bastano più e in questa sfida le imprese possono e devono fare la propria parte, perché senza sostenibilità non c'è futuro per le nostre città, per i nostri territori, per il Paese. Pensiamo alla riduzione delle emissioni Co2, al risparmio energetico, all'economia circolare, alla salvaguardia del territorio e dell'ambiente: tutte azioni che vedono protagonista l'industria delle costruzioni e grazie alle quali è possibile dare risposte alle esigenze delle persone, al loro bisogno di sicurezza, socialità, benessere, fiducia, lavoro».

Con quali aspettative i costruttori italiani si affacciano all'era post-Covid e come dovranno organizzarsi, anche a livello di governance, per rilanciarsi nei mercati internazionali?

«All'estero le nostre imprese sono riconosciute da anni come un'eccellenza nella realizzazione delle infrastrutture, anche nei mercati più sviluppati e competitivi, e questo non è cambiato con la pandemia. Dobbiamo fare in modo di facilitare l'internazionalizzazione delle Pmi italiane che costituiscono l'ossatura del nostro mercato, eliminando oneri che ci penalizzano sotto il profilo dei costi di gestione e muovendoci all'estero come Sistema Paese». • ***Giacomo Govoni***

ALL'ESTERO LE NOSTRE IMPRESE SONO RICONOSCIUTE DA ANNI COME UN'ECCELLENZA NELLA REALIZZAZIONE DELLE INFRASTRUTTURE, ANCHE NEI MERCATI PIÙ SVILUPPATI E COMPETITIVI, E QUESTO NON È CAMBIATO CON LA PANDEMIA

Amico dell'Europa e dell'ambiente

Sono alcuni degli attributi che definiscono l'identikit del governo Draghi, pronto a mettere in campo la sua ricetta di rilancio. Lavoro e scuola e green economy tra i punti cardine, ma la priorità assoluta è sconfiggere il Covid-19

Le nuove coordinate della strategia anti-contagio, la campagna vaccinale, la riapertura delle scuole e un Recovery Plan da rivedere, cominciando proprio dalla sezione relativa agli investimenti in istruzione. Nella "to-do-list" per il rilancio dell'Italia definita dal neonato Governo Draghi, pienamente operativo da pochi giorni grazie alla fiducia incassata dalle due aule parlamentari, le prime righe da spuntare sono queste. Partite delicate che il nuovo Esecutivo conta di risolvere già in fase di rodaggio, per poi concentrarsi su altre questioni inserite nell'agenda di breve periodo. Tra le quali rientrano certamente le scelte da assumere sulle 34 milioni di cartelle esattoriali "congelate", sul blocco dei licenziamenti dopo il 31 marzo, sulla proroga della Cassa integrazione e sulla gestione dei 32 miliardi di euro di scostamento di bilancio per il definitivo varo del Decreto Ristori 5.

Mario Draghi, presidente del Consiglio dei ministri

I PRIMI PILASTRI DA RIFORMARE

Una serie di interventi che occuperanno le prime settimane di lavoro della nuova compagine governativa con l'obiettivo primario di «mettere in sicurezza il Paese», come dichiarato dall'ex governatore della Bce nel suo primo Consiglio dei ministri. Dopodiché il mirino dell'agenda Draghi punterà dritto sulle riforme di medio periodo e a più ampio respiro, cercando innanzitutto di allentare la morsa della tassazione sul lavoro e sui consumi. «Una riforma fiscale - ha sottolineato Draghi nel discorso in Senato precedente al voto di fiducia - segna in ogni Paese un passaggio decisivo. Indica priorità, dà certezze, offre opportunità, è l'architrave della politica di bilancio». L'idea, abbozzata durante le consultazioni con i partiti, è di arrivare a una riduzione ulteriore del cuneo fiscale razionalizzando in profondità la struttura del prelievo Irpef e seguendo il criterio della progressività dell'imposta. Con una diminuzione del carico per i redditi sotto i 40-50mila euro e una manovra volta a favorire gli investimenti delle aziende. «Funzionale al perseguimento di questi ambiziosi obiettivi – ha aggiunto il premier - sarà anche un rinnovato e rafforzato impegno nell'azione di contrasto all'evasione fiscale». Un secondo asse su cui insisterà il successore di Conte per restituire competitività all'Italia agli occhi degli investitori esteri riguarda la riforma della giustizia civile, di cui si farà carico il neo ministro Marta Cartabia. Alla quale spetterà anche l'onere di trovare la quadra sulle nuove regole del processo penale, tributario e soprattutto sul tema della prescrizione, per superare l'impasse generata dal progetto dell'ex Guardasigilli Bonafede. A prescindere dai dettagli delle singole misure, la riforma avrà sicuramente un'impronta europeista come del resto quella della Pa, altro punto cardine del programma di Draghi con il ministro Brunetta di nuovo in sella al dicastero che già fu suo dal 2008 al 2011.

LA DOPPIA TRANSIZIONE AL CENTRO DEL RECOVERY

Altre due pilastri strategici su cui Mario Draghi intende costruire la ripartenza, e che in qualche modo rappresentano i veri elementi di modernità del suo programma, sono l'economia verde e il digitale. Sfide chiave di cui si occuperanno due dicasteri nuovi di zecca (di nuovo conio), ovvero quelli della transizione ecologica e della transizione digitale. Il primo, guidato dal ministro tecnico Roberto Cingolani, dovrà impostare la spesa di almeno 77 miliardi di euro, il 37 per cento del Recovery italiano, su politiche orientate alla svolta energetica, all'economia circolare, alla riduzione delle emissioni e alla sostenibilità ecologica nel lungo periodo, per dare una spinta dichiaratamente green all'operato del governo. Il secondo invece affiderà al ministro Vittorio Colao, ex ad di Vodafone e capo della prima task force sul Recovery plan voluta da Conte, la gestione di circa il 20 per cento delle risorse provenienti dal Next-Generation Eu per far compiere la svolta tecnologica all'Italia. Almeno 40 miliardi di euro quindi, che nei piani di Colao dovranno essere investiti ad esempio per il completamento della rete a banda larga, complementare con l'infrastruttura mobile del 5G, la digitalizzazione di tutti gli istituti scolastici e il cablaggio di tutte le aree del Paese. In cima a questo folto cronoprogramma, che include peraltro anche un giro di vite alla logica dei sussidi a pioggia a favore di politiche attive per incentivare il ricollocamento, ci sarà però la lotta frontale alla pandemia. Una guerra aperta che Draghi punta a rilanciare, mobilitando tutte le energie e le risorse disponibili – dalla Protezione civile, alle Forze armate, dalle strutture pubbliche a quelle private - per arrivare a somministrare almeno 300 mila vaccini al giorno. «Il virus è nemico di tutti – conclude l'ex numero uno della Bce – ed è nostro dovere combatterlo con ogni mezzo per salvaguardare le vite dei cittadini nel commosso ricordo di chi non c'è più. Non dobbiamo limitare le vaccinazioni all'interno di luoghi specifici, ma creare una piattaforma nazionale che possa distribuirlo in modo rapido ed efficiente». • **Giacomo Govoni**

DUE PILASTRI STRATEGICI SU CUI MARIO DRAGHI INTENDE COSTRUIRE LA RIPARTENZA, E CHE IN QUALCHE MODO RAPPRESENTANO I VERI ELEMENTI DI MODERNITÀ DEL SUO PROGRAMMA, SONO L'ECONOMIA VERDE E IL DIGITALE

La fiera leader dell'arredamento

Il Salone del Mobile.Milano trasloca da metà aprile a fine estate. Precisamente nella settimana compresa dal 5 al 10 settembre, che dovrebbe permettere uno svolgimento in sicurezza alla 60esima edizione della fiera regina per il settore dell'arredamento. Un appuntamento speciale che, per la prima volta nella sua storia, vedrà ai nastri di partenza tutti i saloni biennali che compongono il mosaico merceologico della manifestazione. Rompendo eccezionalmente lo schema dell'alternanza tra anni pari e anni dispari, Euroluce, Eurocucina Ftk-Technology for the kitchen e il Salone internazionale del bagno si presenteranno dunque a ranghi compatti al via dell'edizione 2021, accanto alle rassegne con cadenza annuale del Salone del complemento d'arredo e Workplace3.0.

L'export, motore della ripresa

Con il Patto per l'export, il sistema Italia, Agenzia Ice in primis, si è mossa per sostenere le imprese e il sistema fieristico nell'emergenza. Ora si guarda al futuro, sviluppando i nuovi modelli di consumo spostati sul digitale

Il 2020 si è chiuso con un export italiano in contrazione del 9,7 per cento, il più ampio calo dal 2009, con riduzioni di pari entità sia verso l'area Ue che verso quella extra-Ue. Sono i numeri diffusi dall'Istat, che segnalano comunque l'aumento di vendite di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (+3,8 per cento) e prodotti alimentari, bevande e tabacco (+1,9 per cento). Per Carlo Ferro, presidente dell'Ice, l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, l'export nostrano ha retto ai contraccolpi inferti dalla pandemia ed è ripartito. Un primo dato incoraggiante è, infatti, il progressivo recupero avvenuto nella seconda metà dell'anno dal -16,9 per cento di fine maggio fino al -9,7 per cento tendenziale per l'intero 2020, con il quarto trimestre che mostra una crescita congiunturale del 3,3 per cento sul trimestre precedente. Il secondo elemento confortante è rappresentato dalla bilancia commerciale, che segna un saldo attivo pari a 63,6 miliardi di euro, in miglioramento del 13 pe cento sul 2019. L'Italia, inoltre, non perde troppo campo rispetto ai principali competitor sul fronte dell'export; siamo al livello di Germania (-9,3 per cento) e Spagna (-10 per cento), davanti a Regno Unito (-16,7 per cento), Francia (-16,3 per cento), Stati Uniti (-14,6 per cento) e Giappone (-11 per cento). Solo Cina, Hong Kong e Taiwan registrano un trend di crescita. «L'export si avvia come motore della ripresa a cui speriamo se ne affianchino altri come gli investimenti privati e pubblici e, progressivamente grazie a questi, la ripresa dei consumi interni», ha commentato Carlo Ferro.

L'ICE PUNTA SULL'E-COMMERCE, COME PILASTRO INTEGRANTE DEL PATTO PER L'EXPORT, STRINGENDO ACCORDI CON NUMEROSI MARKETPLACE CON L'OBIETTIVO DI PORTARE NEL 2021 ALMENO 6MILA IMPRESE ITALIANE A VENDERE SU QUESTE PIATTAFORME INTERNAZIONALI

FOCUS SUL COMMERCIO ONLINE

Le abitudini di consumo sono sempre più orientate verso il digitale e la pandemia sta accelerando questa transizione. L'Ice punta allora sull'e-commerce come pilastro integrante del Patto per l'Export, stringendo accordi con numerosi marketplace con l'obiettivo di portare nel 2021 almeno 6mila imprese italiane a vendere su queste piattaforme internazionali. «Abbiamo messo in piedi 26 accordi sul b2c che operano in 28 Paesi e uno b2b che opera in 190 Paesi per offrire alle piccole e medie imprese italiane la possibilità di partecipare a vetrine virtuali del made in Italy su questi marketplace con il nostro supporto, con l'accompagnamento nostro e dei nostri partner in tutti gli step della catena dell'e-commerce, con un budget di promozione delle visualizzazioni e con spazi che riguardano oltre 7mila imprese», ha dichiarato Ferro ad Askanews. Ricordiamo, infatti, come lo scorso novembre l'Agenzia Ice e Alibaba Group abbiano siglato un Memorandum of Understanding (MoU) per la creazione del "Made in Italy Pavilion" all'interno di Alibaba.com, il marketplace b2b leader globale. L'iniziativa funzionerà come una vera e propria esibizione online permamente, rivolta alle aziende esportatrici italiane che potranno esporre le proprie produzioni e cataloghi, interagendo in maniera diretta con i 26 milioni di buyer in 190 Paesi presenti su alibaba.com. L'accordo darà inizialmente a 300 aziende italiane la possibilità di attivare in maniera completamente gratuita, grazie al contributo Ice, una membership premium su Alibaba.com e di essere inserite all'interno del "Made in Italy Pavilion" per 24 mesi, usufruendo di programmi di formazione e servizi di assistenza dedicati per la gestione del proprio profilo online. Il progetto estende la collaborazione già in corso tra Alibaba Group e Ice, che ha visto nel 2018 l'apertura di "helloITA", sezione dedicata della piattaforma b2c di Alibaba Tmall, tramite cui oltre un centinaio di negozi virtuali di marchi e aziende italiane raggiungono direttamente circa 800 milioni di consumatori cinesi con i propri prodotti. La cooperazione continuerà anche sul fronte di Freshippo, la catena di supermercati digitali e automatizzati di Alibaba in Cina, in cui è già presente una vasta offerta di prodotti italiani, in particolare del settore agroalimentare. Infine, Ice e Alibaba esploreranno ulteriori modalità e iniziative congiunte per promuovere e tutelare il made in Italy in Cina e nel mondo.

IL RECOVERY PLAN PUÒ AIUTARE L'EXPORT

Wood Experience, che si distribuirà su un'area espositiva di oltre 25mila mq, conta di ospitare oltre 30mila visitatori provenienti da tutte le regioni italiane e dall'estero, principalmente delle aree europee alpine e dell'Est. In fiera si approfondirà la conoscenza delle macchine forestali e per la prima lavorazione del legno con Progetto Bosco, l'area espositiva che proporrà dimostrazioni operative di spaccalegna, cippatrici, trituratori, banchi sega, taglialegna e centri di lavorazione. Non mancherà un focus sul settore involucro con tetti, pavimenti, serramenti, infissi e pareti in legno, con la presenza di piccole e grandi aziende. Largo spazio anche all'automazione, a impianti di lavorazione 4.0, alla progettazione e alla finitura, nell'area dedicata alle innovative applicazioni informatiche di progettazione tecnica (Cnc) e architettonica (Cad avanzato), ai modelli innovativi di fresatura, rifinitura, verniciatura di travi, componenti strutturali, pannelli, ante, pavimenti, infissi e serramenti. Wood Experience proporrà anche un'area dedicata all'energia dal legno in collaborazione con Aiel, (Associazione italiana energie agroforestali). Sono in pochi a sapere che la prima fonte di energia rinnovabile in Italia, in termini di quantità di energia prodotta, è rappresentata dalle biomasse solide, cioè quella che viene prodotta dai combustibili legnosi come legna da ardere, pellet, cippato e bricchetti. Spesso considerata – a torto – dannosa e inquinante, l'energia dal legno scalda senza riscaldare il pianeta, abbatte l'inquinamento dell'aria fino all'80 per cento e difende e valorizza i boschi.

• **Francesca Druidi**

Carlo Ferro, presidente Agenzia Ice

OSSERVATORIO
ABITARE

Primo Piano

Gli industriali credono in Draghi

Il passaggio di consegne a Palazzo Chigi è un'iniezione di fiducia per Viale dell'Astronomia, che ora scorge finalmente le condizioni per avviare quella stagione di riforme radicali invocate fin dallo scoppio della crisi pandemica

Dall'insofferenza e la delusione nei confronti di un Conte-bis accusato a più riprese di aver trasformato il nostro Paese nel "Sussidistan", all'appoggio convinto e totale all'Esecutivo Draghi. Cambia il governo e cambia radicalmente il sentiment degli industriali che, galvanizzati dal passaggio di consegne celebrato in questi giorni a Palazzo Chigi, ritrovano l'entusiasmo per rilanciare con vigore alcuni dei loro "cavalli di battaglia" per uscire dalla crisi: stop al reddito di cittadinanza e no alla proroga del blocco generale dei licenziamenti, eccezion fatta per quelle attività fermate per decreto. «Protrarlo ancora – afferma Bonomi – darebbe un segnale decisamente sbagliato e sarebbe l'invito alle imprese a rinviare ulteriormente riorganizzazioni, investimenti e assunzioni».

BASTA SUSSIDI, SERVE INVESTIRE SULL'OCCUPABILITÀ

Invece, secondo il leader di Viale dell'Astronomia, l'inizio di una era politica ad alto profilo istituzionale ed europeista rappresenta proprio la cornice ideale per avviare una nuova stagione di riforme strutturali, ispirate a una logica opposta a quella assistenzialistica seguita dal governo uscente. «I miliardi messi per i ristori e per contrastare la povertà sono importanti – sostiene Bonomi – tuttavia non sono la panacea. Per creare lavoro abbiamo bisogno di una riforma radicale degli ammortizzatori sociali e di politiche attive del lavoro efficaci, non solo imperniate sui centri pubblici per l'impiego. A luglio avevamo presentato una nostra proposta al governo in questo senso, ma non se ne è mai fatto nulla». Ora che però lo scenario è cambiato, secondo Confindustria ci sono i presupposti per passare all'azione, evitando prima di tutto che il quadro occupazionale si laceri in maniera drammatica una volta esaurite le misure d'emergenza o palliative del reddito. «Dobbiamo cambiare la filosofia – prosegue il presidente degli industriali - è difficile immaginare di mantenere il lavoro dove era e come era in un mondo che cambia. E contemporaneamente tutelare le persone, formandole perché abbiano la capacità di modificare la loro professionalità. Ma per ottenere il risultato bisogna modificare vecchie norme, come quella che impedisce la formazione a chi si trova in cassa integrazione». Prima dei miliardi quindi, Confindustria chiede un cambio di paradigma che punti sull'occupabilità piuttosto che sul salvataggio dei posti di lavoro e che, soprattutto, non si limiti sempre e solo a risolvere i problemi "dietro l'angolo" senza avere una visione organica sul dopo. «Le nostre imprese – segnala Confindustria - stanno affrontando una crisi senza precedenti che necessita di soluzioni fuori dal comune: oggi bisogna ragionare con schemi inediti, compiendo ogni sforzo possibile, a livello sia nazionale sia europeo, per evitare di comprometterne le prospettive di sviluppo e per mettere le banche nelle condizioni di sostenere pienamente il sistema produttivo».

DOBBIAMO CAMBIARE LA FILOSOFIA È DIFFICILE IMMAGINARE DI MANTENERE IL LAVORO DOVE ERA E COME ERA IN UN MONDO CHE CAMBIA. E TUTELARE LE PERSONE, FORMANDOLE PERCHÉ ABBIANO LA CAPACITÀ DI MODIFICARE LA LORO PROFESSIONALITÀ

RECOVERY PLAN DA RIVEDERE, PARTENDO DA RIFORMA PA

L'autorevole personalità di Draghi, da questo punto di vista, può rivelarsi decisiva per ottenere un'apertura di credito dall'Europa. A partire ad esempio dalla normativa dei crediti deteriorati delle imprese entrata in vigore con l'inizio del 2021, che rischierebbe di determinare la classificazione a default di un numero ingentissimo di imprese comunque sane. Fermo restando che la sfida numero uno rimane quella del Recovery Fund, la partita delle partite in cui grazie allo spessore internazionale e alla competenza del nuovo premier è atteso il riscatto dell'Italia laddove, secondo gli industriali, il governo Conte ha complessivamente fallito. «Tra mal di pancia di partiti, bonus elettorali e risorse spacchettate tra ministeri – afferma Bonomi – finora ci siamo giocati male questa occasione storica. Nel documento per il Recovery scritto dal precedente governo non si capiva chi dovesse gestire i fondi e non c'erano obiettivi precisi su riforme essenziali. Senza ristrutturare a fondo la nostra pubblica amministrazione non riusciremo mai a spendere 200 miliardi di euro in sei anni, per questo riteniamo necessario rimettere mano totalmente al Pnrr». In realtà, stando alle prime parole spese da Draghi sull'argomento, la sensazione è che l'impianto del Recovery Plan verrà in larga misura confermato, almeno nei grandi capitoli di ripartizione delle risorse tra progetti di matrice green e digitale. Altrettanto probabile, per contro, che significativi ritocchi verranno apportati in merito al dettaglio delle riforme da attuare e al metodo di applicazione di un piano su cui gli industriali reclamano chiarezza. «Serve una governance unitaria collegata alla Presidenza del Consiglio – conclude il presidente di Confindustria - che assicuri efficienza e organicità nella gestione degli interventi. Ogni linea di intervento delle sei missioni strutturali dovrà essere declinata secondo una stima precisa degli obiettivi quantitativi che si intende ottenere rispetto alle risorse impegnate». • **Giacomo Govoni**

Carlo Bonomi, presidente Confindustria

MOLTO SMART

smart-slide

PIÙ COMFORT GRAZIE ALLA FACILITÀ DI MANOVRA

Le grandi superfici in vetro sono di grande tendenza. Questo vale anche per le porte scorrevoli di ampie dimensioni, che dall'abitazione si aprono sul giardino. Nessun problema per Voi, poichè smart-slide si può realizzare anche in dimensioni molto grandi fino a **5,85 m x 2,5 m.** I Vostri clienti ameranno questo meccanismo di chiusura: il dolce e confortevole meccanismo di chiusura dell'anta nel telaio consente una grande facilità di manovra dello scorrevole smart-slide tanto da poterne quasi escludere un utilizzo non corretto, mentre nell'uso quotidiano ha il grande pregio di richiedere solo un piccolo sforzo per aprire e chiudere l'anta.

+ FACILE SCORREVOLEZZA + CHIUSURA INTUITIVA
+ CONFORTEVOLE CHIUSURA AUTOMATICA + ELEVATA TENUTA
+ ORA UTILIZZABILE CON I PRINCIPALI MARCHI DI FERRAMENTA*

www.aluplast.net

aluplast®
Kunststoff-Fenstersysteme

*Tutti i più rinomati produttori di ferramenta dispongono di una soluzione per il nostro smart-slide.

OSSERVATORIO
ABITARE

I Saloni

Nuove idee per il *"next living"*

Potranno gustarsele tutti i visitatori che accorreranno a Made expo, biennale dell'edilizia e dell'abitare al via a Milano dal 22 al 25 novembre. Con focus su soluzioni costruttive per migliorare performance e sicurezza degli immobili

Otto mesi in più per distanziarsi completamente dalla pandemia, consolidando nel frattempo il trend di crescita del comparto. È il tempo che ha deciso di prendersi Made expo prima di alzare il sipario sulla sua decima edizione, che non si terrà a marzo come previsto dal calendario originario, ma dal 22 al 25 novembre 2021. Organizzata per la prima volta direttamente da Fiera Milano attraverso la società Made Eventi, la biennale più rappresentativa per il mondo dell'edilizia e dell'abitare si riposizionerà dunque in pieno autunno portando però "sprazzi di primavera" di un settore che ha saputo reagire più velocemente di altri alla crisi sanitaria. Ritrovando una traiettoria positiva già da maggio e stimolando la nascita di quasi 5 mila imprese edili, stando alle misurazioni svolte da Unioncamere-Infocamere tra luglio e settembre scorsi, proprio nella fase più calda compresa tra le due ondate.

LE IDEE PIÙ SMART PER LA CASA DEL FUTURO

Un dato che, unito all'aumento del 12,9 per cento della produzione stimato da Istat ad agosto, racconta di come la building community sia pronta a voltare pagina sulla scia favorevole degli incentivi SuperBonus 110%, Ecobonus, Bonus facciate, Sismabonus, prorogati a tutto il 2021 dall'ultima Legge di bilancio, e dopo una lunga stagione cadenzata dai lockdown che hanno collocato l'abitazione alle prime posizioni della scala valoriale. Quella stessa abitazione che sarà la protagonista assoluta di Made expo 2021 dove la crescente consapevolezza della necessità di ridurre l'impatto ambientale accompagnerà i visitatori nel futuro dello spazio costruito delineando nuovi scenari di sostenibilità. Un elemento divenuto ancor più imprescindibile per orientare le scelte progettuali e rimodellare i perimetri residenziali e terziari sulle esigenze di una società che sta modificando le proprie abitudini di vita e di mobilità. Soluzioni innovative per il comfort, per l'efficientamento energetico, la sicurezza e la qualità saranno dunque sotto i riflettori, presentando a progettisti, imprese e al mondo della distribuzione la propria valenza tecnica attorno ai quattro temi chiave individuati dalla prossima edizione della fiera. Il primo focalizzato sulla tecnologia, per incoraggiare le imprese a insistere nella trasformazione digitale degli impianti, processi e servizi in ambito edilizio anche una volta superata l'emergenza sanitaria; il secondo sull'effetto clima, puntando l'obiettivo sulle idee più interessanti per migliorare le performance green degli immobili. Una sfida da giocarsi anche sul terreno delle risorse e del riciclo, terzo tema cardine del salone milanese, attraverso metodi virtuosi di lavoro, procedure e obblighi per professionisti, imprese e materiali che consentano di raggiungere una buona circolarità nei vari processi costruttivi della filiera edile. Quarto e ultimo tema sarà il "Next living", per immaginare le case, gli uffici, le fabbriche, i luoghi di ristorazione e di accoglienza di domani, in un equilibrato mix tra qualità degli spazi, comfort e benessere individuale.

UNO DEI TEMI CHIAVE DI QUESTA EDIZIONE SARÀ IL "NEXT LIVING", PER IMMAGINARE LE CASE, GLI UFFICI, LE FABBRICHE, I LUOGHI DI RISTORAZIONE E DI ACCOGLIENZA DI DOMANI, IN UN EQUILIBRATO MIX TRA QUALITÀ DEGLI SPAZI, COMFORT E BENESSERE INDIVIDUALE

QUATTRO NUOVE AREE E UN VOLTO PIÙ "PHYGITAL"

Quattro temi chiave per altrettante nuove aree che, all'interno di una superficie di Made expo ridisegnata in osservanza dei protocolli sanitari, verranno allestite per permettere a progettisti, imprese di costruzione e produzione, artigiani, serramentisti, contractor e buyer di muoversi liberamente e incontrarsi in totale sicurezza. Da Made Bim&tecnologie, dove verranno presentate le soluzioni hardware e software per le costruzioni e l'architettura e gli strumenti per la progettazione e la survey; a Made Costruzioni&materiali, in cui convergeranno materiali performanti per costruire e riqualificare, materiali per la finitura e il colore, sistemi e attrezzature per il cantiere; a Made porte, finestre & chiusure, con le migliori tecnologie per il comfort e la sicurezza interpretate con creazioni di design. Agli involucri e all'outdoor sarà infine dedicata l'ultima area, che offrirà una panoramica sui sistemi di facciata trasparenti e opachi, sul mondo del vetro, le schermature solari e sulla filiera dei serramenti. Ma il palinsesto della decima edizione prevede ulteriori novità: in primis i nuovi Awards 2021, un concorso volto a premiare le aziende espositrici divise per categorie che saranno capaci di interpretare al meglio con il loro prodotto, servizio, processo di produzione o progetto speciale, i quattro temi chiave della manifestazione. Ma anche una serie di innovazioni che connoteranno le giornate di fiera in senso "phygital": da quelle avanzate di Fiera Milano Platform, per vivere una esperienza fieristica sia fisica che digitale, alla nuova app di Made expo, che tramite un evoluto sistema di wayfinding permetterà di geolocalizzarsi fra i padiglioni. Fino a al Digital signage e allo Smart lunch, che permetteranno rispettivamente di scoprire in anteprima i prodotti e prenotare presso i ristoranti attivi più vicini.

• **Giacomo Govoni**

INVESTIRE PER CREDERE NEL FUTURO

Dopo anni di esperienza nella lavorazione del legno, nel 1989 nasce la società Artuso Legnami, oggi produttrice di sistemi costruttivi per la realizzazione di strutture in legno a partire dai pannelli X-Lam certificati Ce e destinati alla costruzione di case di civile abitazione, edifici commerciali ed edifici industriali. L'azienda è costantemente impegnata sul fronte degli investimenti, cosi da rispondere in modo puntuale e sempre nuovo alle richieste del mercato e dei clienti tanto italiani quanto esteri. Investe, inoltre, sul territorio, rinunciando alla delocalizzazione, impiegando solo materiale proveniente da foreste certificate Pefc e facendosi forte di una politica a chilometro zero. L'Artuso Legnami si avvale di un ufficio tecnico dotato di personale altamente specializzato e strumenti e programmi di ultima generazione per lo sviluppo e l'ingegnerizzazione dei fabbricati in legno. I progetti delle strutture possono anche essere sviluppati interamente dall'azienda, in quanto dotata di uno studio interno di ingegneria.

ARTUSO LEGNAMI

PRODUTTORE DI PANNELLO X-LAM

MADE IN ITALY

Via Edificio, 19/2

31030 Caselle di Altivole (Tv)

Tel.: 0423 569345

info@artusolegnami.it

www.artusolegnami.it

OSSERVATORIO
ABITARE

Speciale Made expo

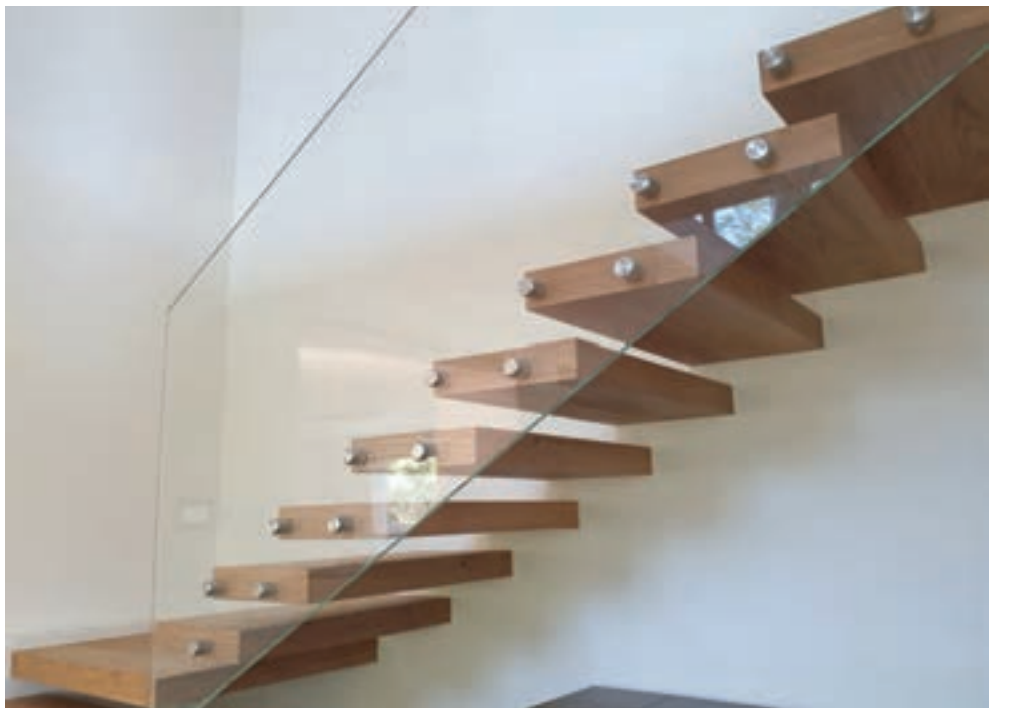
L'eleganza del vetro

Con Graziana Abbruzzese approfondiamo le caratteristiche di un materiale sempre più usato nel mondo degli arredi, raccontando l'operato di una grande vetreria specializzata nei processi di curvatura di alta qualità

Il vetro è sempre più un elemento di modernità architettonica, molto usato nell'edilizia grazie alle infinite possibilità che offre grazie alle sue forme e all'eleganza che lo caratterizza. Il fascino di questo materiale deriva soprattutto dalla trasparenza, dalla possibilità di lasciar passare la luce e lo sguardo e, al tempo stesso, di isolare e separare. «Nell'ultimo periodo c'è stato indubbiamente un incremento delle richieste di arredi in vetro, sia perché questo materiale si sposa bene con il trend moderno, sia perché non ingombra la vista e rende tutto più leggero» racconta Graziana Abbruzzese, amministratore delegato di Inglas Vetri, azienda creata nel 1974, che dal 1988 si è specializzata nella curvatura.

«La nostra inizialmente era un'azienda artigiana che si occupava principalmente dei vetri per l'edilizia, non tanto per l'arredamento. La svolta è avvenuta quando abbiamo deciso di investire nei forni di curvatura del vetro, una lavorazione piuttosto complessa; poi abbiamo iniziato a entrare principalmente nel settore dei banchi frigo e poi nella produzione dei vetri per la nautica».

Nel settore edilizia e arredamento sono diversi i lavori commissionati a Inglas Vetri da clienti di un certo calibro, sia italiani che internazionali. «Abbiamo eseguito diversi lavori di prestigio per la biblioteca della Fao a Roma, per la Martini e per abitazioni prestigiose – continua Graziana Abbruzzese -. All'estero, abbiamo curvato le vetrine dei negozi Prada in giro per il mondo e dell'oreficeria di



Inglas Vetri si trova a Santa Maria a Monte (Pi)
www.inglasvetri.it

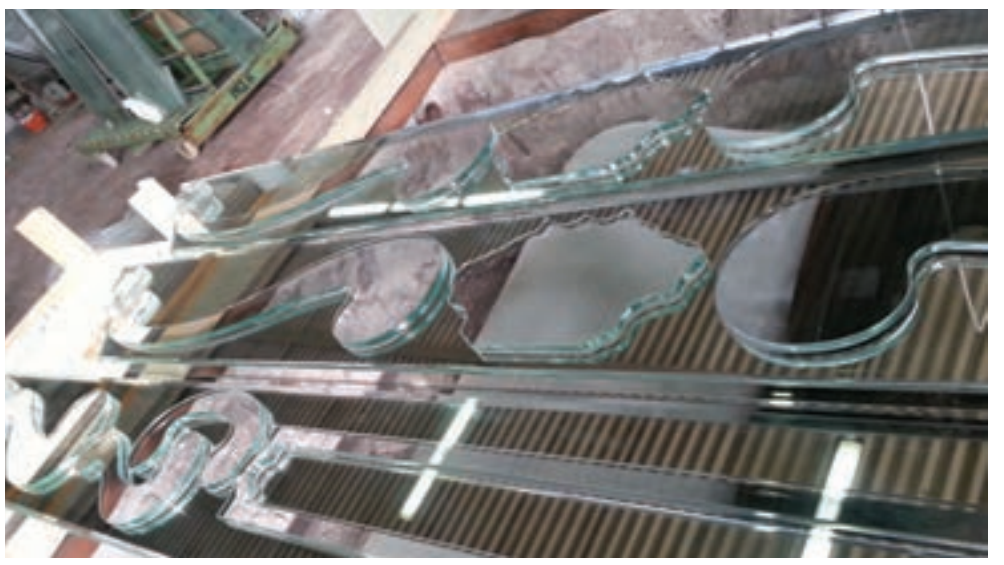
Harrods a Londra. Veniamo scelti da clienti di questo tipo perché la lavorazione che facciamo è particolare e non viene realizzata da tutti. Per questo, ci siamo specializzati in lavorazioni con un certo grado di complessità. Nel farlo, cerchiamo sempre di mantenere un altissimo standard qualitativo anche perché lavoriamo per settori di un certo livello».

Molto importante, per la Inglas Vetri, è la collaborazione con studi di architettura che condividono richieste specifiche. «Nel nostro lavoro bisogna anche saper sorprendere. Essere flessibili nelle lavorazioni significa sviluppare la capacità di mettersi in gioco cercando soluzioni creative. Un esempio sono dei parapetti illuminati per il settore nautico che abbiamo realizzato per un architetto. Il risultato è stato così apprezzato da essere ripreso in altre imbarcazioni. Queste illuminazioni caratterizzeranno anche la scritta con il nome della barca». L'utilizzo del vetro nel settore nautico dimostra quanto questo materiale, se lavorato con professionalità, sia non solo esteticamente piacevole, ma anche in grado di resistere all'usura dovuta alla salsedine e assicurare comfort elevato all'interno delle cabine. «Quando un vetro semplice di cinque millimetri viene temperato chimicamente acquisisce resistenza meccanica ed elasticità. Realizziamo i nostri vetri curvi in diverse misure, ma le dimensioni massime raggiungono i 3800 x 2500 mm. La tipologia di curvatura, invece, è variabile e spazia dai vetri curvi monolitici o stratificati e con vetrocamera anche riscaldata per banchi da bar, a vetri con curvature bombate, sferiche, a doppio raggio o a raggio costante».

Questo tipo di lavorazioni ha reso il vetro sicuro contro la credenza che si tratti di un materiale fragile. Per donare la giusta resistenza meccanica, Inglas Vetri applica anche strati plastici.. Per raggiungere questi risultati, è necessario verificare scrupolosamente ogni fase della lavorazione. «Una parte fondamentale del nostro lavoro è il controllo qualitativo. Lavoriamo costantemente con l'obiettivo di perfezionare ed eliminare i difetti, anche dal punto di vista estetico, controllando le finiture e dando un valore aggiunto. Plasmiamo il vetro sempre meglio, attuando finiture diverse che lo valorizzano» sottolinea la titolare. Aggiungere valore a una lavorazione che è già di alta qualità significa far crescere un'azienda continuando a guardare lontano. «Avevamo già deciso di investire in azioni di promozione digitale con il risultato di avere avuto una rete di contatti tale da affrontare senza problemi questo anno di pandemia. Sono tanti, infatti, i clienti che ci contattano direttamente da internet. Per il futuro, il nostro intento è continuare a investire per raggiungere e assecondare le necessità e le richieste sul mercato, volte ad aumentare le dimensioni delle vetrate. Quindi vogliamo svilupparci per lavorare lastre di dimensioni maggiori di quelle attuali».

• Luana Costa

IL VETRO SI SPOSA BENE CON L'ARREDAMENTO MODERNO PERCHÉ NON INGOMBRA LA VISTA E RENDE TUTTO PIÙ LEGGERO



Resistenza meccanica

In questo periodo, è aumentata la richiesta di parapetti in vetro, sia curvi che piani, fissati con borchie in acciaio. Anche in questo utilizzo così delicato, il vetro si conferma un materiale elegante e resistente. Infatti, è molto utilizzato anche per le pareti divisorie che poi vengono decorate. È ideale per creare un ambiente open space, soddisfacendo la necessità di chiudere la stanza. Inoltre, ha la particolarità di essere stratificato con altri materiali: tessuti, carta di riso, pelle, reti metalliche e vari decori. L'applicazione di strati plastici antisfondamento e lavorazioni come la tempra, donando una fortissima resistenza meccanica che supera la credenza per la quale il vetro è fragile e poco sicuro. Grazie a queste lavorazioni, viene usato anche nel settore nautico.

Made costruzioni & materiali

Il Salone costruzioni e materiali, dedicato a ingegneri, architetti, geometri e professionisti della progettazione, imprese edili e rivenditori propone i materiali e le soluzioni tecniche più performanti per costruire e riqualificare utilizzando legno, calcestruzzo, acciaio, laterizio, sistemi misti e a secco. Tra i settori interessati materiali e manufatti; strutture e sistemi costruttivi; progettazione e sistemi antisismici; chimica, isolamento, impermeabilizzazioni risanamento e protezione; comfort; colore, finitura per esterni e decorazione per interni; tecnologie e attrezzature per il cantiere; sicurezza; strumenti di misura, test e controllo; efficientamento energetico dell'edificio; piscine; progettazione del paesaggio, arredo urbano e verde.

Le espressioni del legno

Da questo materiale, e dall'utilizzo di tecnologie evolute, nascono semilavorati per falegnamerie e prodotti finiti come porte e infissi che rispondono a diverse esigenze di mercato. L'esperienza della famiglia Liotta, guidata dal motto "creare per crescere"

Il settore dell'arredamento continua ad evolversi, confermando il fascino e la funzionalità del legno. Paolo Liotta racconta come, alla Liotta Semilavorati, questo materiale di grande rilevanza estetica e versatilità viene utilizzato per soddisfare le richieste del mercato. «L'azienda è stata fondata da me nel 1979, come piccola realtà locale specializzata nella produzione di semilavorati per falegnamerie - spiega il titolare -. Con il passare degli anni, anche i miei figli Nunzio e Giuseppe hanno iniziato a muovere i primi passi all'interno dell'azienda, intuendo la necessità di sperimentare e innovare, introducendo nuovi processi produttivi. In questo modo, l'azienda si è evoluta su tutto il territorio italiano grazie ad apparecchiature tecnologicamente avanzate, in particolare, con l'inserimento di macchine a controllo numerico nel reparto produzione».

Come è nata Liotta Porte?

«Dall'amore per il legno e per la sua lavorazione. Infatti, con il passare degli anni, è cresciuta la voglia di essere sempre più presenti nel campo dell'arredamento. Così abbiamo amplificato questo settore produttivo, aprendo le porte anche a show-room e architetti d'interni. Liotta Porte nasce da questo sviluppo e fornisce porte finite e verniciate, proposte in vari colori ed essenze legnose, con varie tipologie di apertura, che soddisfano sia le richieste dello stile classico, che di quello moderno. A distanza di 40 anni, Liotta Porte e Liotta Semilavorati sono oggi un'unica solida realtà che ha permesso al marchio di diventare garanzia di affidabilità e di elevato livello qualitativo, sia nel caso della vendita del prodotto finito all'acquirente finale, sia per quanto riguarda la fornitura di semilavorati alle maestranze del settore».

Quali sono i principali prodotti offerti dall'azienda?

«Realizziamo porte, infissi e arredamenti in legno semilavorato per le maestranze del settore e verniciati per gli show-room. Collaboriamo con architetti e progettisti d'arredo che trovano nel legno una materia che non muore mai. Caldo al tatto, il legno scalda gli animi ed è il miglior materiale possibile per chi vuole ottimizzare le prestazioni energetiche della propria abitazione o ufficio».

Cosa contraddistingue l'offerta aziendale sul mercato?

«Ci distinguiamo per la ricerca e la cura del particolare, sempre in linea con le tendenze del mercato. I nostri prodotti sono pezzi unici con i quali vogliamo creare valore aggiunto, continuando ad affermarci come punto di riferimento per artigiani, piccole e medie aziende, show-room e design d'interni, per chi preferisce avere un unico interlocutore in grado di offrire una vasta gamma di prodotti semilavorati e finiti».

ASSICURIAMO UN ELEVATO LIVELLO QUALITATIVO, SIA NELLA VENDITA DEL PRODOTTO FINITO ALL'ACQUIRENTE FINALE, SIA PER QUANTO RIGUARDA LA FORNITURA DI SEMILAVORATI ALLE MAESTRANZE DEL SETTORE

Quali sono le principali richieste provenienti dal mercato?

«Gradualmente siamo riusciti a organizzarci sempre meglio per rispondere in modo puntuale alle richieste del mercato. In 40 anni di esperienza, abbiamo quindi mantenuto costanti alcuni fondamentali principi, come l'impiego di materiali naturali e la manualità artigiana, pur impiegando avanzati processi produttivi. Oggi i nostri clienti cercano Liotta per la professionalità nella realizzazione di porte, cucine, cabine armadio e altri tipi di infissi e semilavorati. Grazie a personale qualificato e macchinari evoluti riusciamo ad affrontare tutte le richieste, ottenendo sempre feedback positivi».

Chi sono i vostri clienti?

«Ci rivolgiamo ad ogni tipologia di cliente, dal piccolo al grosso consumatore, fino ai magazzini di rivendita. Infatti, riusciamo a soddisfare richieste sia di piccoli che di grandi quantitativi di materiale e forniamo un'assistenza completa, guidando il cliente dalla scelta dei materiali da utilizzare, alla progettazione, fino alla posa in opera. Per questo, abbiamo un'organizzazione produttiva molto flessibile, pronta ad adattare misure e soluzioni per soddisfare le esigenze di diversi ambienti e di una clientela diversificata. Siamo, quindi, in grado di rispondere a qualsiasi richiesta nell'ambito dei componenti per mobili in legno, raccogliendo competenze di ricerca ed innovazione e mettendo a disposizione un prodotto di qualità. Il nostro motto è "creare per crescere"».

Quali progetti intendete realizzare per il futuro?

«Non appena sarà nuovamente possibile, vogliamo riprendere la partecipazione a fiere dedicate al settore dell'arredo e dell'abitazione, sempre molto utili. Inoltre, l'obiettivo è ampliare la nostra presenza sui mercati esteri». • **Patrizia Riso**

Paolo Liotta con i figli Nunzio e Giuseppe. Liotta Semilavorati e Liotta Porte hanno sede a Camporeale (Pa) www.liottasemilavorati.com - www.liottaporte.com

Realizzazioni custom made

Liotta Porte e Liotta Semilavorati collaborano con progettisti realizzando personalizzazioni in base alle richieste dei clienti. «I nostri prodotti vengono realizzati nelle misure e nelle essenze richieste, anche su materiale fornito dal cliente – spiega Paolo Liotta -. Gli elementi che possono variare sono ad esempio, gli spessori; le sagome, ottenute da modelli standard o forniti dal cliente; i profili che possono essere realizzati anche con una sola faccia. Per esempio per la realizzazione di bugne per cucina o per portoncini; le essenze, che spaziano tra Afrormosia, Castagno, Ciliegio, Douglas, Etimoè, Frakè, Frassino, Iroko, Larice, Mansonia, Mogano, Niangon, Noce Canaletto, Noce Daniela, Noce Nazionale, Okoumè, Ontano, Pitch Pine, Pino di Svezia, Radica, Rovere, Tanganica, Toulipier, Wengè, Zebrano ecc.».

OSSERVATORIO
ABITARE

Speciale Made expo

La nuova frontiera dell'architettura

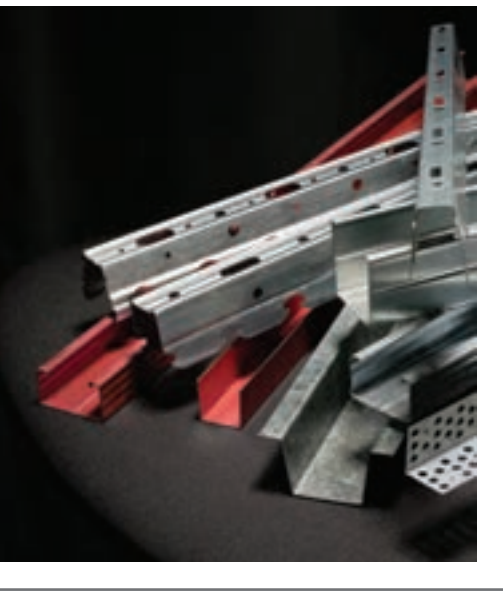
Le realizzazioni architettoniche moderne hanno sempre più bisogno di prodotti la cui portata tecnologica e qualitativa permetta nuove soluzioni e performance elevate. L'analisi di Antonio Guerrasio entra nel concreto del settore

Ricerca delle migliori materie prime, minuzioso controllo dei processi e ogni passaggio verificato da operai specializzati». Per Antonio Guerrasio, fondatore dell'omonima azienda, è questa la ricetta per giungere a un miglior prodotto finale possibile. Soprattutto nel campo delle realizzazioni per l'architettura, in cui da cinquant'anni opera l'azienda salernitana: solo per fare qualche esempio, parliamo di controsoffitti, barriere acustiche e profili. Ma come si traducono questi elementi, come la ricerca e la verifica puntuale, nel lavoro quotidiano di una società come la Guerrasio? Una prima indicazione viene dall'esperienza. «In effetti – dice il titolare dell'impresa campana –, il nostro è stato un lungo viaggio, nel quale abbiamo accumulato una competenza notevole. Partita nel 1970 con la ristrutturazione dell'azienda artigiana, la società ha percorso questi cinquant'anni nel connubio fra tradizione e innovazione: l'obiettivo raggiunto è stato diventare punto di riferimento per chi progetta realizzazioni architettoniche moderne».

Antonio Guerrasio ha sede a Roccapiemonte (Sa)
www.vertebra.com

Qual è stato l'aspetto che ha permesso il successo della società?
«Il faro è stato sempre la ricerca della qualità, che si sostanzia in prodotti e servizi all'avanguardia, con la consapevolezza di avere clienti che sono considerati partner. L'obiettivo comune è arrivare alla fine di ogni lavoro sicuri di aver realizzato il massimo possibile. Tutto questo non si sarebbe potuto raggiungere se non ci fosse stata, oltre alla passione per il lavoro, la dedizione di tutti i collaboratori che, ad ogni livello, sono stati sempre linfa vitale per la crescita aziendale. A parte questo, un altro elemento decisivo è stata la volontà di crescere ed essere più performanti: si è resa necessaria, così, l'apertura di altri due stabilimenti a Ceprano (Fr) e a Cinto Caomaggiore (Ve). La scelta strategica adottata era coprire l'intero territorio nazionale e preparare l'azienda ai processi di internazionalizzazione».

In che modo vi siete strutturati, dati i diversi ambiti che coprite?
«Sono sei le divisioni attraverso le quali abbiamo organizzato le nostre aree di intervento. La prima riguarda i controsoffitti, in cui progettiamo e realizziamo sistemi di controsoffitti integrati, in pannelli, doghe e grigliati metallici. La seconda, Profili, si occupa della progettazione e produzione industriale di profili metallici per le finiture di interni: sistemi per il cartongesso e per i controsoffitti con struttura a T. Poi abbiamo la Healthcare Division, sistemi integrati dedicati ad ambienti medicali e sterili (dall'illuminazione all'aerazione, passando per controsoffitti e rivestimenti), e la Marine Division, che progetta e realizza sistemi di rivestimento e controsoffitto per il settore dell'allestimento navale. E ancora, Barriere Acustiche, con cui ci occupiamo di pannelli antirumore per la riduzione dell'inquinamento acustico. Infine, i progetti speciali: grazie all'interazione con progettisti e organizzazioni, si sviluppano progetti ad hoc studiati insieme alla committenza».



Ci sono esempi della vostra produzione che hanno fatto la differenza?
«Nel 1990 l'azienda brevetta Vertebra, la guida flessibile per strutture in gesso rivestito. Questo prodotto si afferma per innovazione di settore in Italia e all'estero. Un ulteriore brevetto, in collaborazione con il Dipartimento di strutture per l'ingegneria e l'architettura dell'Università degli Studi di Napoli Federico II, è il G-Seismic, kit antisismico per controsoffitti, il primo sistema antisismico adatto a tutte le tipologie di controsoffitti con struttura metallica. Oltre ai singoli articoli, c'è da dire che negli anni abbiamo sempre voluto certificare la propria qualità sia per l'azienda che per i prodotti. Le nostre certificazioni vanno dalla Gestione della qualità Iso 9001 e la Gestione sistema ambientale Isa 14001 – Ecoem, alla Gestione salute e sicurezza addetti Ohsas 18001, le Costruzioni ecosostenibili Leed, fino alla Trasparenza rating di legalità – White List (oltre alla certificazione tecnica Rei 120 – Ce – 305/2011 – Med B+D – En14388). Detto questo, dopo cinquant'anni di lavoro e sacrificio, la soddisfazione più grande è quella di vedere i nostri prodotti in grandi opere internazionali, come nel Museo Guggenheim a Bilbao di Frank O. Gehry o nella stazione dell'alta velocità a Napoli di Zaha Hadid, così come nella Cripta di San Pio da Pietrelcina, ma anche nei tanti piccoli e grandi progetti in Italia e nel mondo».• **Remo Monreale**

Le aziende alla prova della modernità

«La continua evoluzione e l'attenzione alle dinamiche e ai trend di mercato, oltre che alle esigenze e ai bisogni del settore, hanno fatto sì che l'azienda immagini il suo futuro attraverso tre principali focus – spiega Antonio Guerrasio, titolare della Antonio Guerrasio Srl –. Il primo è l'internazionalizzazione, il secondo la sostenibilità e il terzo la Ricerca unita all'Industria 4.0. Quest'ultimo punto, in particolare, riguarda l'ottimizzazione dei processi, l'evoluzione tecnologica basata sull'automazione industriale e l'integrazione delle nuove tecnologie: sono la frontiera per rendere un'azienda moderna capace di rispondere in modo adeguato alle sfide del futuro. In tal senso, da qualche anno la Guerrasio si è inserita in questo filone con progetti innovativi tesi ad aumentare le performance aziendali sfruttando le nuove tecnologie».

www.eurosafeitalia.com

NATI PER PROTEGGERE

Aiutare le aziende del territorio a organizzare la propria struttura con impianti e sistemi di sicurezza in grado di prevenire e affrontare casi di incendi. Con questa mission nasce a Bologna Eurosafe Italia, specializzata in particolare nella progettazione e produzione di protezioni antincendio innovative, come le tende tagliafuoco e le barriere al fumo.
Con uno staff di tecnici professionisti costantemente aggiornato sulle innovazioni tecnologiche del settore e che cura in prima persona ogni fase della progettazione, svolta interamente all'interno dell'azienda, Eurosafe Italia è in grado di valutare ogni necessità e fornire l'impianto più idoneo e misurato alle esigenze, garantendo puntualità nella fornitura e un'ottima assistenza post vendita.

DISPOSITIVI TAGLIAFUOCO

Le tende tagliafuoco avvolgibili, prodotte su misura nel nostro stabilimento di Bologna, sono sistemi innovativi di protezione passiva al fuoco. Nascono come alternativa ad altri dispositivi tagliafuoco sia per piccole che per grandi dimensioni, con il vantaggio di avere una vasta possibilità di applicazioni e di essere poco invasive e poco ingombranti, riducendo quindi anche l'impatto architettonico ed estetico. Sono il prodotto ideale per soddisfare le necessità di studi di progettazione, imprese edili, pubblica amministrazione, imprese di manutenzione antincendio, Gdo etc. poiché permettono la messa a norma sia di strutture già esistenti che di nuova realizzazione, rispettando gli adempimenti di legge con ridotto impatto estetico e costi contenuti. La tenda tagliafuoco è un sistema versatile utilizzabile in svariati campi d'applicazione.

BARRIERE AL FUMO SU MISURA

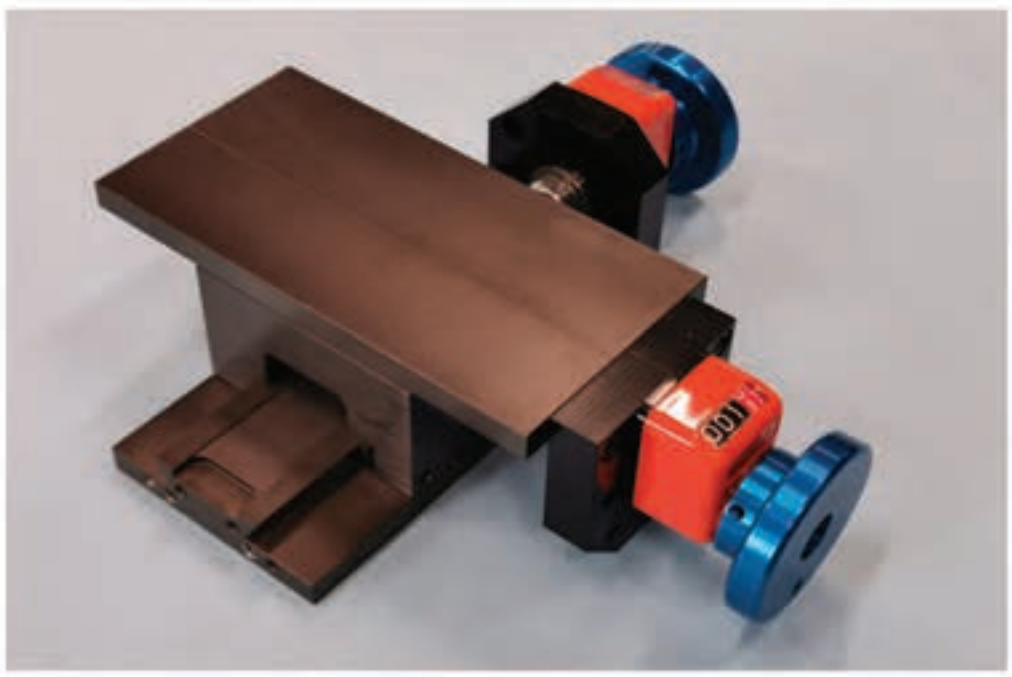
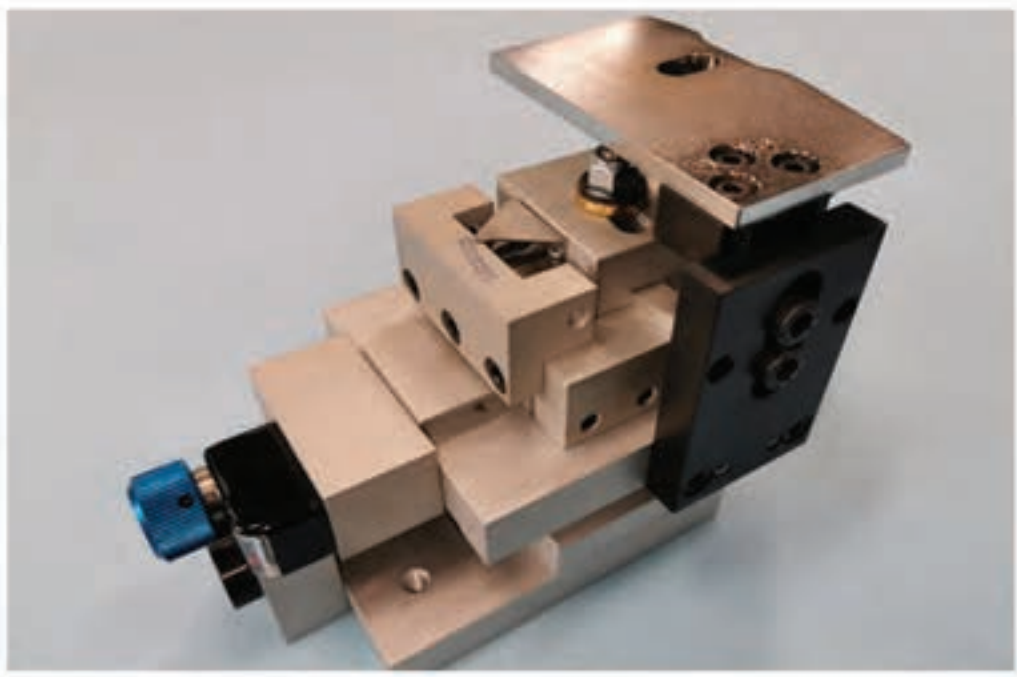
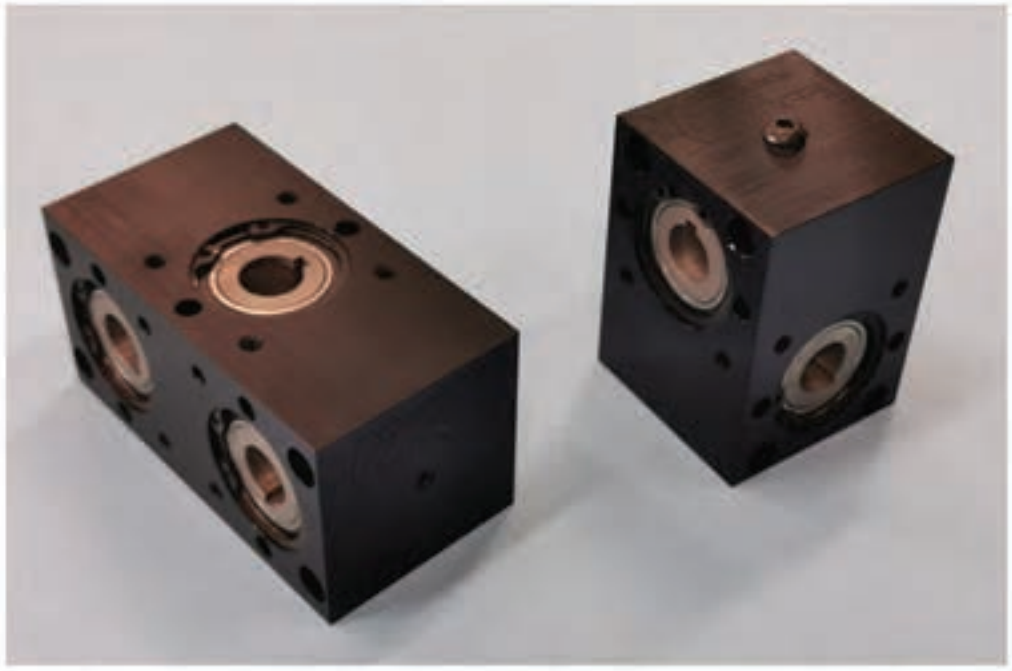
Le barriere al fumo, prodotte su misura nel nostro stabilimento di Bologna, rappresentano un prodotto tecnico, innovativo e rivoluzionario all'interno del mercato della protezione passiva al fuoco. L'uso di questi sistemi permette di compartimentare aree in modo discreto e funzionale, dividendo spazi anche di grandi dimensioni e non contrastando con l'estetica complessiva della struttura su cui vengono inseriti, contrariamente ad altri tipi di dispositivi già esistenti. Disponibili in versione avvolgibile a scomparsa con o senza guide e in versione statica (fissa), rappresentano la soluzione ideale per la compartimentazione a soffitto di ambienti di grandi dimensioni conformemente alla normativa UNI EN 9494:2012.

EuroSafe ITALIA

EUROSAFE ITALIA
sede operativa: Via Persicetana Vecchia, 26/A - 40132 Bologna (BO)
Tel. +39 051 569536 info@eurosafeitalia.com

Efficienza al servizio della lavorazione del legno

Meccanica De Marchi Snc nasce nei primi anni '80 per volere di Augusto De Marchi che già nel 1995 viene affiancato nell'attività dai figli Stefania e Maurizio.
È un'azienda artigianale che vanta un'affermata esperienza nel settore delle macchine per la lavorazione del legno, è specializzata nella gommatura di ruote e rulli e nella progettazione e costruzione di prototipi con lo scopo di migliorare sempre di più la qualità e la quantità dei cicli di produzione.

Il reparto di produzione meccanica, in simbiosi con l'ufficio di progettazione, realizza, con l'ausilio di software Cad-Cam e di macchine a Cnc, prototipi di attrezzature personalizzate in base alle esigenze del cliente.
Il magazzino delle parti meccaniche offre la possibilità di trovare in pronta consegna varie soluzioni di nostra produzione quali guide, rinvii angolari, rifilatori e supporti per le più ampie applicazioni.

Il reparto gommatura, invece, soddisfa richieste dal singolo pezzo ai grandi lotti. I nostri tecnici guidano il cliente nella scelta dei materiali da usare quali:

SILICONI ANTIUSURA E ADATTI A SOPPORTARE TEMPERATURE VICINE AI 300°C

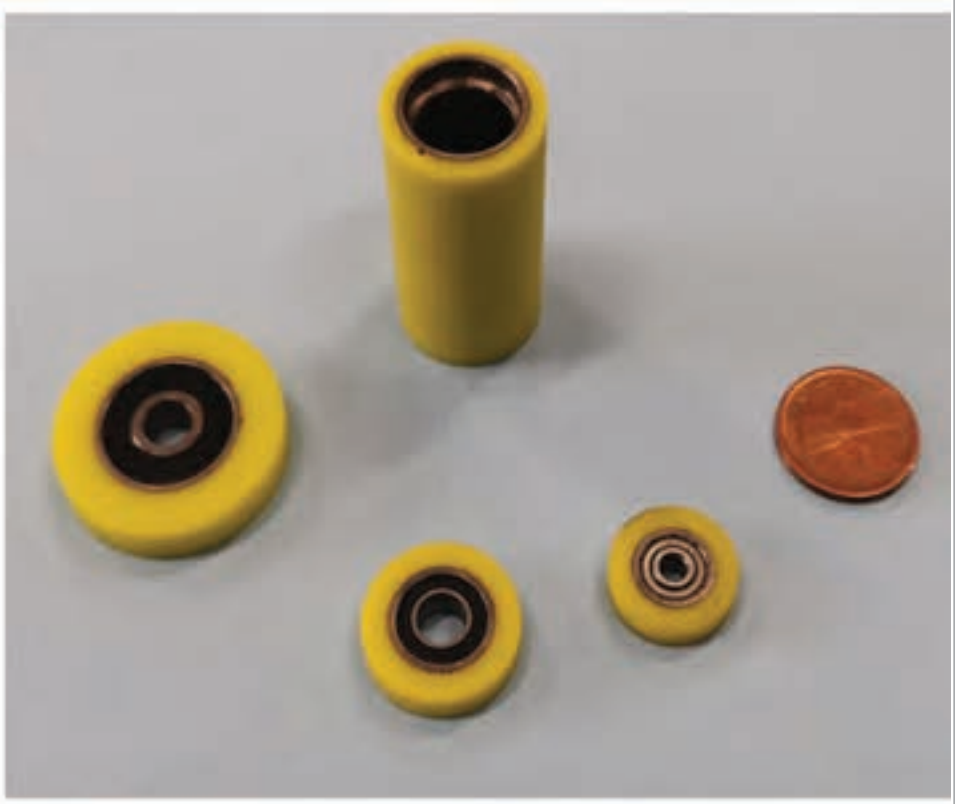
VITON

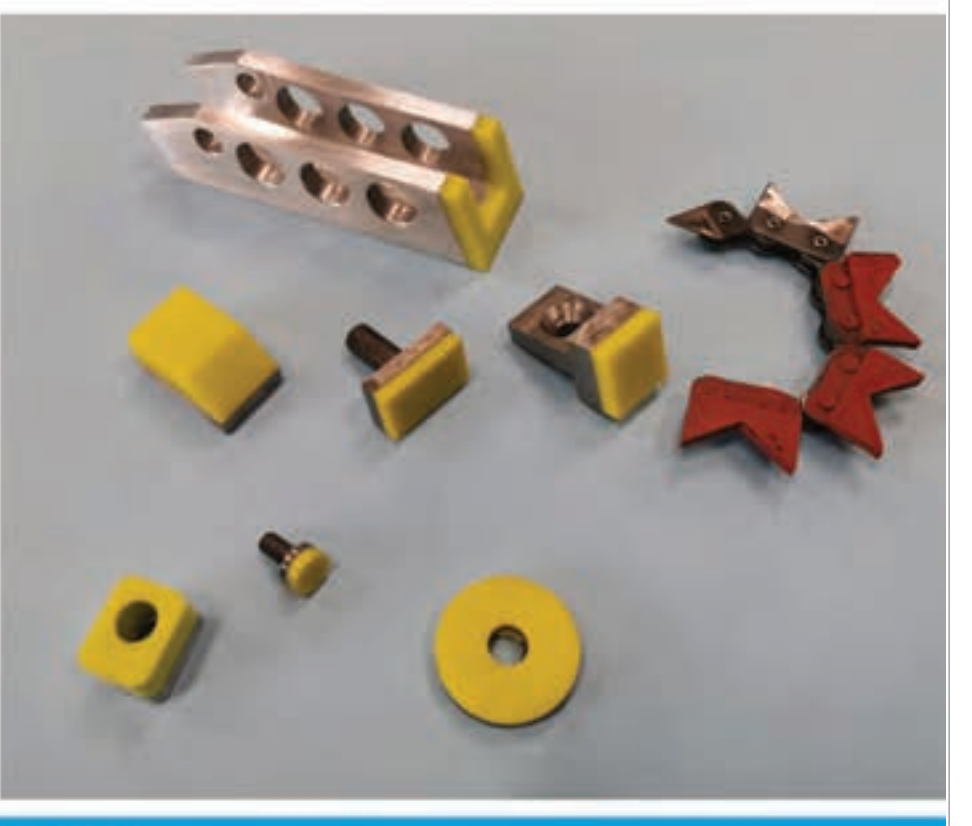
NEOPRENI ANTIOLIO E RESISTENTI AI SOLVENTI

POLIURETANI TRASFORMATI.

Inoltre disponiamo di un rifornito e sempre aggiornato magazzino di ruote, rulli e particolari gommati per applicazioni su avvolgitura cornici e pannelli, postforming, filmatura, bordatura e scorniciatura.

I nostri prodotti possono essere utilizzati anche nei settori alimentare, agricolo, tessile. Meccanica De Marchi, grazie alla sua consolidata competenza nel settore, assicura precisione, affidabilità e qualità dei suoi prodotti.





MECCANICA DE MARCHI SNC
Via Portobuffolè, 42 - 31040 Mansuè (Tv) - Tel. +39 0422 741057 - Fax. +39 0422 801577
meccanicademarchi@virgilio.it - **www.meccanicademarchi.it**

OSSERVATORIO
ABITARE

I Saloni

Sinergie per il rilancio

Wood Experience 2021 riassume l'esperienza pluridecennale di Piemmeti e Pordenone Fiere, accogliendo una nuova edizione di Samulegno, importante open-house per il settore delle macchine e tecnologie per la realizzazione di mobili

Dal bosco al prodotto, tutta la filiera del legno è protagonista a Wood Experience, la fiera organizzata da Piemmeti (società di Veronafiere specializzata in saloni b2b) che si svolgerà a Verona dal 27 al 30 ottobre 2021. «Wood Experience è un progetto innovativo che ha una lunga storia: nasce dall'esperienza di Legno&Edilizia, rassegna fieristica, sempre organizzata da Piemmeti, che ha rappresentato per vent'anni il punto di riferimento per il comparto dell'edilizia in legno – spiega Raul Barbieri, direttore generale della società -. Con Wood Experience l'abbiamo portata nel presente, ampliando il progetto a tutta la filiera, con particolare attenzione per le macchine di lavorazione. Il tutto anche grazie all'accordo con Samulegno di Pordenone Fiere, che con la sua riconosciuta esperienza ci ha fornito un prezioso aiuto nell'allargare lo sguardo sulle tecnologie per la creazione di mobili». Dopo l'emergenza sanitaria la filiera del legno diventa elemento cardine della ripresa «trovando in Wood Experience e Samulegno il percorso ideale per ripristinare e incrementare il proprio volume di affari, grazie anche alle misure proposte (incentivi, ecobonus) recentemente introdotte», ha commentato il presidente di Piemmeti Ado Rebuli.

INDUSTRIA DEL MOBILE, FOCUS SULLA TECNOLOGIA

All'interno di Wood-Experience ritornerà Samulegno, il salone biennale per le macchine e le tecnologie destinate alla realizzazione di mobili in programma alla Fiera di Pordenone fino al 2011. È l'unico appuntamento per l'Italia e l'Europa centro-orientale rivolto a questo comparto; un'opportunità per le aziende espositrici di presentare e promuovere le più recenti innovazioni nell'ambito della produzione su misura, attraverso progetti "chiavi in mano" e sistemi produttivi per le commesse Contract. Il settore del legnomobile occupa circa 18.600 imprese, con oltre 130mila addetti e quasi 23 miliardi di euro di fatturato. «La sinergia tra Fiera di Pordenone e Piemmeti costituisce una grossa chance per il rilancio del settore delle macchine e delle tecnologie per la lavorazione del legno, sia per l'edilizia che per il mobile. Pordenone Fiere con Samulegno ha sempre rappresentato un punto di riferimento tecnologico importante in Italia e nei paesi dell'Est Europa, per un comparto cardine della nostra economia e un'occasione di business irripetibile, per qualità, innovazione, e completezza dell'offerta», ha sottolineato Renato Pujatti, presidente di Pordenone Fiere. Del resto, il Nordest Italiano è l'area in cui si concentrano la maggior parte dei produttori di mobili e complementi di arredo, con alcuni distretti molto importanti: Mobile di Livenza e Quartiere del Piave (Treviso, Pordenone), il maggiore d'Italia in termini di addetti e imprese; Sedie e tavoli di Manzano (Udine); Mobile d'arte del Bassanese (Vicenza) e Mobile in stile di Bovolone (Verona). «Questa collaborazione tra Piemmeti del Gruppo Veronafiere e Fiera di Pordenone è un bel segnale per tutta l'industria fieristica, che troppo spesso ha perso occasioni di forte cooperazione e che deve uscire da una pesante crisi causata dal blocco delle manifestazioni», ha aggiunto Pujatti.

TECNOLOGIA, EDILIZIA, ENERGIA

Wood Experience, che si distribuirà su un'area espositiva di oltre 25mila mq, conta di ospitare oltre 30mila visitatori provenienti da tutte le regioni italiane e dall'estero, principalmente delle aree europee alpine e dell'Est. In fiera si approfondirà la conoscenza delle macchine forestali e per la prima lavorazione del legno con Progetto Bosco, l'area espositiva che proporrà dimostrazioni operative di spaccalegna, cippatrici, trituratori, banchi sega, taglialegna e centri di lavorazione. Non mancherà un focus sul settore involucro con tetti, pavimenti, serramenti, infissi e pareti in legno, con la presenza di piccole e grandi aziende. Largo spazio anche all'automazione, a impianti di lavorazione 4.0, alla progettazione e alla finitura, nell'area dedicata alle innovative applicazioni informatiche di progettazione tecnica (Cnc) e architettonica (Cad avanzato), ai modelli innovativi di fresatura, rifinitura, verniciatura di travi, componenti strutturali, pannelli, ante, pavimenti, infissi e serramenti. Wood Experience proporrà anche un'area dedicata all'energia dal legno in collaborazione con Aiel, (Associazione italiana energie agroforestali). Sono in pochi a sapere che la prima fonte di energia rinnovabile in Italia, in termini di quantità di energia prodotta, è rappresentata dalle biomasse solide, cioè quella che viene prodotta dai combustibili legnosi come legna da ardere, pellet, cippato e bricchetti. Spesso considerata – a torto – dannosa e inquinante, l'energia dal legno scalda senza riscaldare il pianeta, abbatte l'inquinamento dell'aria fino all'80 per cento e difende e valorizza i boschi. • **FD**

La casa sostenibile del futuro

Nei padiglioni di Wood-Experience verrà realizzata la "Casa naturale", uno strumento di comunicazione per evidenziare i vantaggi della costruzione in legno e promuovere uno stile di vita più legato alla natura. La casa, realizzata con la collaborazione della Scuola di carpenteria del legno Enaip Trentino (Cfp Tione di Trento), vuole dimostrare i punti di forza di un modello di costruzione che può essere applicato tanto nei grandi centri città quanto nei piccoli borghi di montagna, con tempi rapidi e costi certi.

Marmomac in Usa

Il settore del marmo continua a rappresentare uno dei comparti d'eccellenza del manifatturiero italiano e gli Stati Uniti si confermano tra i più ricettivi proprio per le produzioni made in Italy ad alto valore aggiunto, quali prodotti lapidei lavorati, semilavorati e tecnologie. Marmomac e Tise - The International Surface Event rinnovano anche nel 2021 la loro partnership, in una commistione tra made in Italy ed eccellenza americana, che permetterà agli espositori del settore di entrare in contatto con la design community nordamericana e importanti distributori statunitensi. Tise, l'appuntamento più importante in Nord America per i settori della pietra naturale, delle superfici e dei rivestimenti, nato nel 2014 dall'unione di tre saloni StonExpo/Marmomac, Surfaces e Tile Expo, è in programma dal 16 al 19 giugno 2021 presso il Mandalay Bay Convention Center di Las Vegas.

Grande attesa per Marmomac 2021

Conto alla rovescia per il principale hub internazionale del settore lapideo, piattaforma in cui business e aggiornamento professionale si incontrano, cercando una "nuova normalità" del post-emergenza Covid19

L'industria del marmo italiana è stata messa a dura prova dal lockdown, con un forte calo delle esportazioni nel 2020 che costringe il settore a ripensare un nuovo futuro per l'economia del comparto e in generale del sistema fieristico. Marmomac, la più importante fiera mondiale dedicata all'intera filiera della produzione litica, dalla cava al prodotto lavorato, dalle tecnologie e dai macchinari agli utensili sino alle possibili applicazioni della pietra nell'architettura e nel design, ha voluto dare un segnale di fiducia alla community del marmo, lanciando "Marmomac Re-start 2020". Non potendosi svolgere un'edizione fisica per l'incertezza legata alla situazione sanitaria, dal 30 settembre al 2 ottobre si è tenuta la Marmomac ReStart Digital Edition. Un format che ha permesso incontri, networking ed eventi, ma ha anche favorito divulgazione e formazione con 67 speaker e 158 eventi digitali live o trasmessi in streaming, tra webinar, presentazioni delle aziende, focus paese (Brasile, Cina e Stati Uniti) e corsi di aggiornamento targati Marmomac Academy per architetti e designer. Nei tre giorni dell'evento si sono collegate 210 aziende che hanno partecipato con stand virtuali, di cui 111 straniere da 22 Paesi e un totale di quasi 5mila operatori, di cui il 60 per cento esteri da 135 nazioni, con 200 top-buyer invitati da Veronafiere e Ice-Agenzia. «Questo evento – ha spiegato il direttore generale di Veronafiere, Giovanni Mantovani – è il primo in versione 100 per cento digitale mai organizzato dal nostro Gruppo. L'obiettivo è stato riunire la community del settore in un grande appuntamento internazionale di networking». L'eredità di questo periodo, ha aggiunto a Veronaeconomia il direttore generale, è la grande trasformazione digitale; accelerare il processo di digitalizzazione per le fiere ha voluto dire cominciare a costruire piattaforme sulle quali interconnettere il business a livello nazionale e internazionale. «Abbiamo tenuto i motori accesi per tutto il 2020 – ha dichiarato Giovanni Mantovani, in occasione della presentazione del calendario eventi 2021– e sviluppato il nostro know how sulla piattaforma digitale Veronafiere Plus a sostegno delle aziende e del mercato in una fase tanto drammatica quanto inedita. Ora è arrivato il momento di riprogettare crescita e sviluppo per invertire la curva negativa, centrando l'obiettivo di un nuovo modello di business che integri l'insostituibile modalità fisica delle fiere con un'offerta digitale complementare. Il tutto in piena sicurezza».

MARMOMAC,
BUSINESS E AGGIORNAMENTO

L'appuntamento con la 55esima edizione - fisica - della manifestazione a Veronafiere è dal 29 settembre al 2 ottobre. La manifestazione si conferma punto di riferimento per tutti i comparti del settore, dove la qualità e la completezza dell'offerta espositiva si coniugano con il più evoluto know how nella lavorazione della pietra naturale. Prima novità dell'edizione 2021 è la nascita del nuovo portale Marmomac Plus: uno spazio virtuale sempre attivo, aperto a tutte le aziende del settore e ai suoi operatori, e luogo di accesso per ogni iniziativa di Marmomac, inclusa la partecipazione all'evento fisico di settembre. L'obiettivo è favorire la comunicazione, la promozione e l'incontro dei protagonisti del settore. Sottoscrivendo un abbonamento annuale al portale, le aziende potranno godere di una vetrina sul mercato internazionale, all'interno della quale promuovere i propri marchi, i migliori prodotti e progetti, oltre ad eventi ed occasioni di condivisione con la più grande community del marmo. La seconda novità è Marmo+Solutions, un'area esclusiva che sarà situata nel padiglione 10 in prossimità del nuovo ingresso polifunzionale Re Teodorico. Si tratta di uno spazio "focus" per presentare novità di prodotto con una zona workshop, dove architetti, designer e produttori si daranno appuntamento per discutere sul futuro del settore, interpretando e anticipando le tendenze dei mercati. Marmo+Solutions si propone di esplorare il potenziale del marmo, la sua versatilità e duttilità nell'ibridazione con altri materiali: innovazioni di prodotto e di processo per mostrare tutte le possibilità applicative della pietra naturale. Le aziende potranno proporre non più solo i materiali, ma nuove soluzioni per l'architettura, il design e l'urbanistica, realizzate anche attraverso la collaborazione con marchi extra settore per illustrare ad architetti e designer l'evoluzione della propria produzione in un mercato sempre più competitivo e globalizzato, dove la scelta della pietra naturale continua però a essere sinonimo di qualità e di unicità.

• **Francesca Druidi**

NELLO SPAZIO MARMO+SOLUTIONS ARCHITETTI, DESIGNER E PRODUTTORI SI DARANNO APPUNTAMENTO PER DISCUTERE SUL FUTURO DEL SETTORE, INTERPRETANDO E ANTICIPANDO LE TENDENZE DEI MERCATI

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

>>> Continua dalla prima

vero però che i numeri sono molto ballerini, nel senso che noi siamo industria lapidea ma manteniamo comunque un'impronta semi-artigianale. Questo ha fatto sì che le aziende con una struttura di agenti esteri più aggressiva, penso ai costruttori di macchine per la lavorazione di materiale lapideo, non solo abbiano chiuso a marzo con ordini in essere, ma siano addirittura riuscite a portare nuove commesse in casa subito dopo la riapertura».

Tra l'altro per velocizzarla, a metà aprile avevate firmato il Protocollo di misure anti-contagio. Che applicazione ha avuto nel vostro settore e in che misura è riuscito a mitigare l'impatto del blocco produttivo?

«Questa è stata una delle poche note liete del periodo di chiusura, che ha visto attivarci non solo come presidenza ma anche come consiglio, per sottoscrivere questo protocollo con le parti sociali. Siamo stati tra le prime associazioni di categoria a farlo, creando una bella sinergia che ci ha permesso di lavorare anche nella fase più acuta del coronavirus presentando alle Regioni un documento serio e condiviso. Per poi ripartire in sicurezza e con chiarezza quando il Governo ha dato l'ok alla riaccensione completa dei motori produttivi».

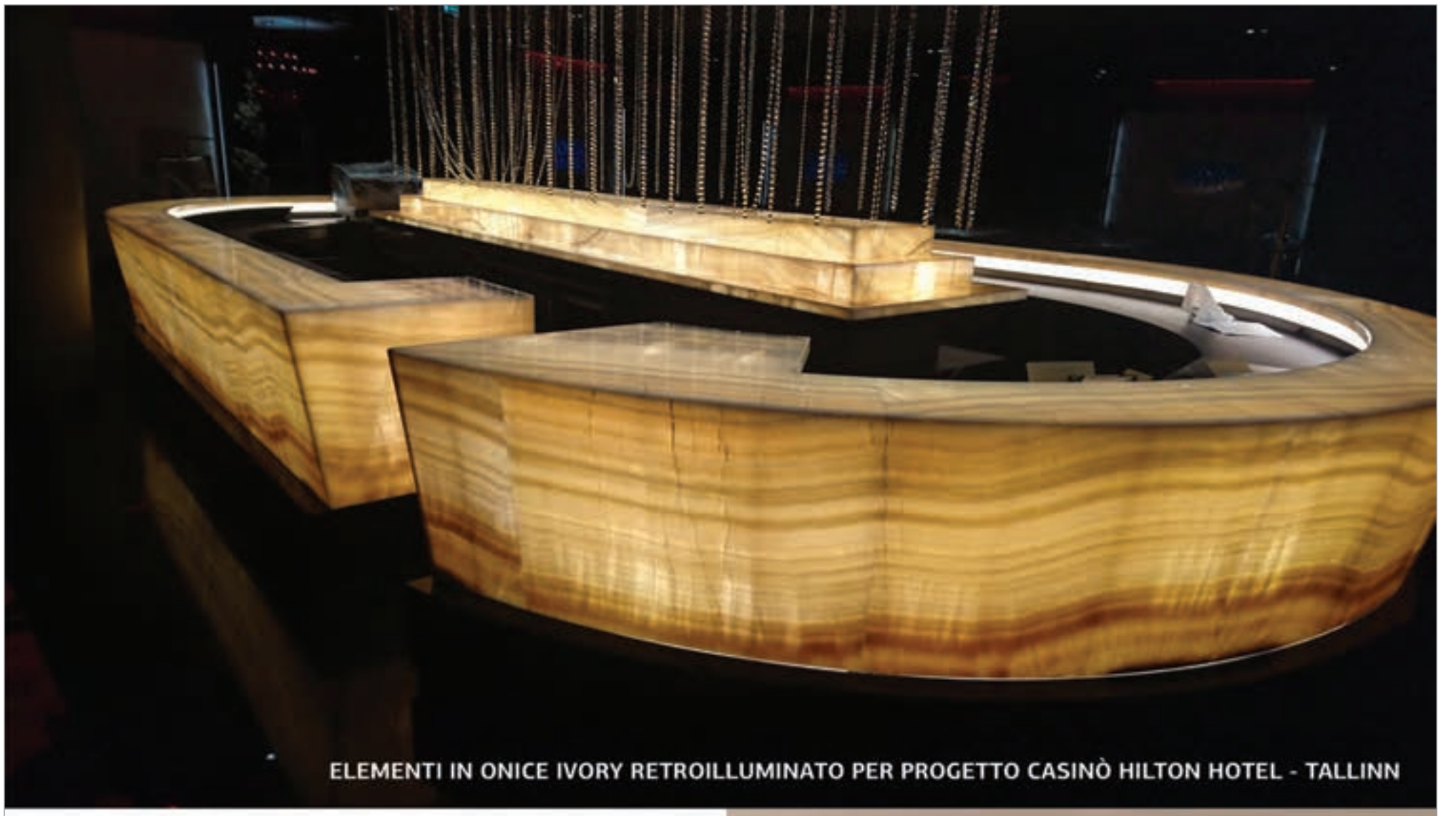
L'EMERGENZA COVID HA DESTABILIZZATO IN MISURA SIGNIFICATIVA IL BUSINESS MONDIALE DELLA PIETRA, DI CUI L'ITALIA È UNO DEI PLAYER PIÙ APPREZZATI GRAZIE ALL'ECCELLENZA DEI SUOI DISTRETTI PRODUTTIVI

È stato riconfermato alla guida del suo mandato. Su quali pilastri strategici intende impostarlo per accompagnare la filiera della pietra a un'immediata ripartenza?

«Premesso che allo stato attuale per capire se la ripartenza sarà immediata servirebbe un alchimista, sicuramente abbiamo già impostato qualcosa di concreto. Ripartendo con la campagna Pna lanciata l'anno scorso, che ha lo scopo di restituire dignità e promuovere l'uso della pietra naturale autentica. Nonostante il blocco e le incertezze, molte aziende tra cui la Fiera di Verona hanno di nuovo riconfermato la partecipazione alla campagna facendo uno sforzo economico per finanziarla. Un secondo pilastro su cui intendo focalizzarmi è quello della semplificazione, perché il Governo ha provato a fornire sostegno e aiuti alle aziende, ma servono strumenti più semplici per poterne usufruire».

Al netto delle limitazioni imposte dall'emergenza sanitaria, su quali eventi del calendario fieristico internazionale punterete nei prossimi mesi per consolidare il posizionamento estero delle imprese marmifere italiane?

«Come Confindustria Marmomacchine collaboriamo da anni sia con il Mise che con Agenzia Ice. Nel pacchetto concordato. Per il 2021 il carnet è bello sostanzioso: Las Vegas, Orlando negli Usa, Bangalore in India e andando avanti copriremo tutti i continenti fino all'Australia. Per chiudere in Cina, nostro primo sbocco per la domanda di materiale litico grezzo». • **GG**



ELEMENTI IN ONICE IVORY RETROILLUMINATO PER PROGETTO CASINÒ HILTON HOTEL - TALLINN

PER IL MERCATO, SOLO LE MIGLIORI PIETRE NATURALI

Nata nel 2010, La Fenice Marmi si occupa di commercio di pietre naturali quali marmo, granito, quarziti, travertini e onici di origini italiane ed esotiche. A caratterizzare l'azienda è il servizio a 360 gradi con cui viene seguito il cliente e che lo accompagna dall'inizio alla fine del progetto, andando a coprire anche la post fornitura. La ricerca continua di nuovi materiali da proporre, l'aiuto fornito nel seguire i requirement del privato o dell'interior designer, la fornitura di campioni, i consigli su eventuali trattamenti o finiture da poter effettuare sulle pietre rappresentano il valore aggiunto della Fenice Marmi. Clienti, nazionali ed esteri, dell'impresa sono distributori di pietre naturali, marmisti, costruttori, studi di interior design e privati. A loro, La Fenice Marmi offre: lastre per pavimentazioni, rivestimenti, top cucine o altri lavorati; blocchi per scultori o clienti che li lavoreranno in proprio; marmette pronte per essere installate; lavorati cut to size su misura per i progetti più esigenti.

ELEMENTI IN QUARZITE PATAGONIA PER UNA VILLA PRIVATA A MOSCA

LA FENICE
MARBLE

Via Valscura, 52
36051 Creazzo (Vi)
Tel.: 320 4451432
info@fenicemarble.com

www.fenicemarble.com

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

Quando l'innovazione è sostenibile

Anche nel settore della lavorazione della pietra naturale si investe continuamente in tecnologie per ridurre i consumi, le emissioni e gli scarti di materiale. Aziende come Marmi Corradini Group contribuiscono in tal modo allo sviluppo sostenibile

Impianti tecnologici che garantiscono elevatissimi standard qualitativi e grande flessibilità produttiva. Così, da quasi cinquant'anni, Marmi Corradini Group continua ad essere una delle più importanti aziende dello storico distretto lapideo veronese. L'azienda è dotata dei più innovativi sistemi: «Partiamo dal blocco per realizzare qualsiasi prodotto» afferma Cristina Corradini, amministratore delegato dell'azienda. Corradini Group produce lastre, pavimenti modulari e prodotti finiti in genere; grazie ad una grande preparazione tecnica e ad una lunga esperienza, esegue progetti di qualsiasi tipo e dimensione. «Ogni manufatto viene lavorato completamente all'interno dei nostri stabilimenti, garantendo un'alta qualità dei prodotti made in Italy ed una particolare attenzione alle esigenze del cliente con il quale vi è un continuo confronto».

Il mercato di riferimento principale è quello europeo dove Corradini Group è presente anche con due filiali: una nei pressi di Stoccarda e l'altra ad Oswiecim in Polonia. «I nostri clienti sono principalmente grossisti e marmisti, ma siamo un punto di riferimento anche per progettisti, architetti e studi di design». L'azienda nasce nei primi anni Settanta come piccola realtà familiare che si è evoluta integrando negli anni la propria capacità produttiva con macchinari sempre all'avanguardia per mantenere elevati i propri standard qualitativi. Tutt'oggi è una delle poche aziende del distretto ad avere un ciclo di produzione completo. Questo le ha consentito di realizzare negli anni importanti e prestigiose commesse come ad esempio la fornitura di pavimenti interni ed esterni per la Grand Tower di Francoforte, la fontana The Horses of Helios a Piccadilly Circus a Londra, la fornitura di materiale per il famoso The Shard di Renzo Piano. Un altro importante progetto è stato per Corradini la produzione della pavimentazione per la piazza principale di Cracovia. L'azienda esegue inoltre rivestimenti esterni in pietra naturale sia per edifici pubblici che privati. Ne sono un esempio il rivestimento per l'hotel Hilton di Glasgow e gli uffici Lufthansa di Francoforte. Va sottolineato che Marmi Corradini realizza anche piccole commesse come ad esempio scale interne, rivestimenti di bagni, piani cucina, davanzali, colonne e tutto ciò fa parte della normale produzione.

Marmi Corradini Group ha sede a Cavaion Veronese (Vr) www.corradinigroup.it

Nel 2020 Marmi Corradini Group ha ottenuto il certificato Si Rating di impresa sostenibile ed è la prima a livello europeo nel settore della pietra naturale. «Negli ultimi anni abbiamo notato da parte dei nostri clienti una grande attenzione al tema della sostenibilità, perché i consumatori finali, soprattutto quelli più giovani, sono orientati ad acquistare prodotti che siano più green rispetto al passato – specifica Cristina Corradini -. E noi non potevamo sottovalutare questo messaggio. Quello della sostenibilità è diventato per noi il percorso da seguire per il futuro sviluppo strategico aziendale. Essere sostenibili significa ad esempio investire in una continua innovazione tecnologica per ridurre i consumi, le emissioni e gli scarti di materiale; significa migliorare gli ambienti di lavoro per il personale; riservare particolare attenzione alle nuove generazioni attraverso l'assunzione di giovani e attività di sviluppo della cultura di impresa sul territorio. Per il futuro Marmi Corradini Group ha in animo di proseguire il proprio percorso di sostenibilità. «Abbiamo da poco installato una nuova linea per la produzione di pavimenti modulari. A inizio anno abbiamo ottenuto la Carboon Foot Print e ci stiamo impegnando ad introdurre sul mercato italiano prodotti sostenibili che vendiamo già all'estero e destinati alle categorie più deboli». L'azienda da qualche anno produce infatti pavimentazione per le persone non vedenti. Grazie ad un contratto con l'ente tedesco che si occupa della ristrutturazione delle stazioni della metropolitana di Berlino, Marmi Corradini Group fornisce i camminamenti in granito a marchio Silcor per i non vedenti.

«La nostra esperienza pluriennale rappresenta un enorme vantaggio dal punto di vista tecnico. Inoltre, il poter eseguire tutte le lavorazioni all'interno dei nostri stabilimenti consente di mantenere elevati i nostri standard qualitativi che sono uno degli aspetti che ci contraddistinguono. Per noi è importante lavorare bene e avere la fiducia dei nostri clienti. Nonostante la pandemia, non abbiamo avuto una riduzione nelle richieste di pietra naturale: sia i grossisti che i marmisti hanno continuato a lavorare a fronte di una domanda in aumento soprattutto per l'edilizia residenziale». • **Luana Costa**

ABBIAMO REALIZZATO LA FONTANA THE HORSES OF HELIOS A PICCADILLY CIRCUS A LONDRA E FORNITO MATERIALE PER IL PRESTIGIOSO THE SHARD DI RENZO PIANO

Un mercato internazionale

Marmi Corradini Group è da quasi cinquant'anni una delle aziende leader dello storico distretto marmifero veronese. I prodotti sono il risultato di elevati standard qualitativi e di una continua innovazione tecnologica sia di processo che di prodotto nel campo della lavorazione delle pietre naturali. Il mercato di riferimento, oltre a quello italiano, è quello europeo. All'estero opera anche attraverso due filiali, una si trova nei pressi di Stoccarda e l'altra vicino a Cracovia in Polonia. A gennaio 2021 l'azienda ha ottenuto anche la Carbon Foot print ed è la prima impresa sostenibile europea nel settore della pietra naturale.

pietre
naturali

anibaldimarmi

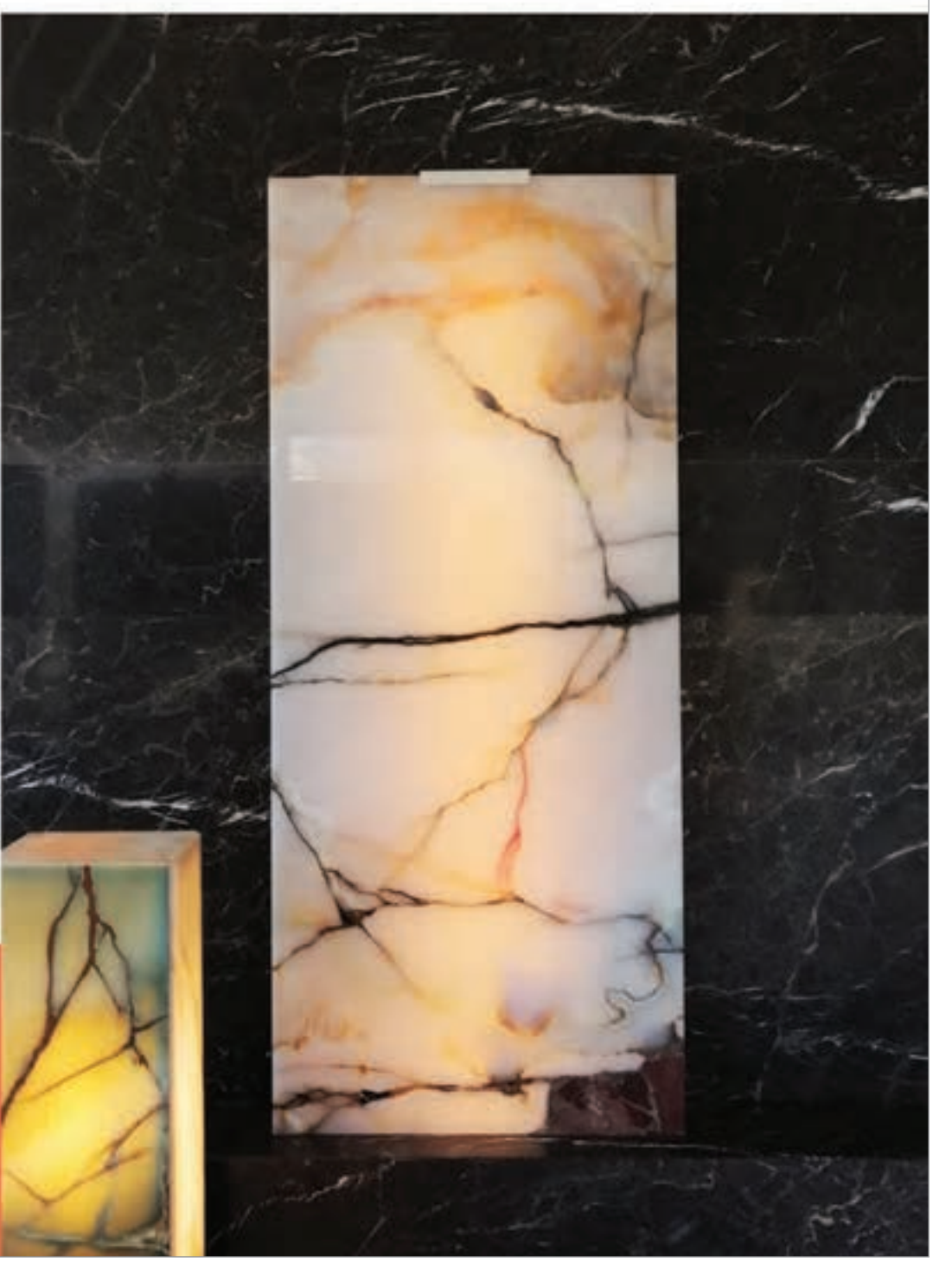
www.anibaldimarmi.it

ANIBALDI MARMI DÀ VALORE A OGNI SPAZIO

Dal 1979 la Anibaldi Marmi coltiva la passione per la lavorazione del marmo e delle pietre naturali. Oggi vero e proprio punto di riferimento sul territorio maceratese, l'azienda soddisfa le esigenti aspettative di un rilevante segmento di mercato grazie al know how artigiano proprio del made in Italy e agli scrupolosi interventi che i dipendenti dell'impresa svolgono su marmi, graniti, travertini, onice e agglomerati quarziti. Tante le tecniche di lavorazione utilizzate, così da rispondere nel miglior modo possibile a ogni specifica esigenza, tra cui bocciardatura, spazzolatura, fiammatura, sabbiatura, lucidatura, anticatura e lavorazione con coste a toro.

La Anibaldi Marmi, che si occupa anche di arte religiosa, progettando e realizzando materiali destinati agli edifici di culto, realizza:

- *esterni, come scalinate, pavimentazioni e piscine;*
- *interni, come camini, scale, tavoli e pavimenti;*
- *elementi per l'edilizia, tra cui riquadri per porte e finestre;*
- *elementi per bagni, tra cui lavabi, top, vasche, docce e rivestimenti;*
- *top per cucine.*



Anibaldi Marmi
Via San Michele
62027 San Severino (MC)
Tel.: 0733 645311
info@anibaldimarmi.it

www.anibaldimarmi.it

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

Passione, sopra ogni cosa

In cosa consiste la lavorazione lapidea e in che modo dalla pietra si arriva alle realizzazioni più esclusive nel mercato del lusso? Mauro Andreoni, Gabriele Bigelli e Irene Cingolani, titolari della TB Marmi, provano a riassumere la propria arte: dalle venature del marmo al design d'eccezione

Mauro Andreoni, Irene Cingolani e Gabriele Bigelli, titolari della TB Marmi, azienda con sede a Monte San Vito (An) - www.tbmarmi.it

Esperienza, tecnologia e anima. Forse è proprio l'ultimo di questi tre termini a rendere possibile la massima espressione degli altri due. E se è pur vero per diversi ambiti produttivi, lo è in modo particolare quando si è fornitori di chi è impegnato nella realizzazione del bello, dell'artistico, del lusso. Lo dimostra l'esperienza dell'anconetana TB Marmi, azienda che dal 2013 continua l'attività di produzione e lavorazione del marmo e delle pietre, originariamente fondata nel 1960. «Il nostro – dice Mauro Andreoni, contitolare dell'azienda insieme a Gabriele Bigelli e Irene Cingolani – è un lavoro duro, che solo chi ama la bellezza ed è sensibile allo spettacolo della natura può esercitare. È la nostra passione a farci leggere nelle venature della materia la sua forma interiore. Sono i nostri sessant'anni di storia che ci consentono di dare vita a quella forma. Solo così si può riuscire a soddisfare le esigenze tecniche e applicative che gli uomini ricercano e sperimentano nel mondo dell'architettura, del mobile, del design e all'interno di confortevoli imbarcazioni di lusso e mega yacht. Tutto questo ci ha portato alla soddisfazione di avere tra i nostri clienti aziende blasonate nei tre macro dipartimenti, dove TB Marmi si muove agevolmente, ossia nautica, progetti e cucine di altissimo livello».

In quale direzione si stanno evolvendo le richieste negli ultimi anni?

Mauro Andreoni: «L'utilizzo di alcune tecnologie innovative, coadiuvato da una sempre maggiore ricerca e attenzione volte alla realizzazione di un prodotto destinato ad un campo di applicazione sempre più ampio, ha portato i clienti, e soprattutto i loro consulenti e architetti, a richiedere opere sempre più ardite e complesse. Diremmo, quindi, che la direzione che si sta prendendo è di un sempre maggiore interesse verso i nostri manufatti realizzati, non secondo il metodo "tradizionale", ma con tecnologie nuove anche provenienti da altri settori e di una loro applicazione nei più svariati settori del lusso: nautica, aeromobili e arredo, per esempio. In più, c'è maggior uso di marmi a bassissimo spessore, talvolta dotati di retro-illuminazione ad alta tecnologia. Nell'ottica di offrire al mercato manufatti sempre più ricercati, stiamo testando una sagomatura arrotondata da utilizzare come rivestimento di mobili e pareti derivante sempre da materiali a bassissimo spessore, anziché dai tradizionali masselli di pietra, che la storia antica ci mostra come componente principale delle opere d'arte. Non siamo più semplicemente "marmisti", ma artigiani in grado di realizzare prodotti multicomponente: il protagonista è il marmo, ma non ci limitiamo a quello».

Che ruolo ricoprono i vostri collaboratori in questo processo?

Gabriele Bigelli: «Il team di produzione è composto da ragazzi intraprendenti affiancati da persone con più di 30 anni di lavoro trascorsi con le mani e con gli occhi nel marmo fino a conoscerne tutte le più nascoste caratteristiche. Questo valore ci consente di continuare a ottenere risultati eccelsi nella qualità del prodotto finale. La qualità delle finiture esterne dei materiali finiti che i nostri occhi percepiscono è una componente molto importante, ma se non affiancata ad una solida e duratura impostazione tecnica di realizzo a livello di sostegni, supporti e utilizzo di collanti e sigillanti appropriati, perde quasi tutto il suo valore».

Se dovesse riassumere, come descriverebbe gli elementi principali che vi contraddistinguono?

G. B.: «Tuttora, dopo sessant'anni di attività, ci sforziamo di far prevalere i principi

Dalla preparazione...

«Il team di TB Marmi – dice Mauro Andreoni, contitolare dell'azienda marchigiana – è in grado di valutare molto celermente la fattibilità di impiego dei materiali (naturali e non) all'interno di progetti. Su richiesta degli studi di progettazione, si attiva il dipartimento tecnico per valutare la scelta dei materiali più opportuni da utilizzare fin dalla fase iniziale di concept e design. Ma soprattutto per dare risposte tempestive sulla fattibilità tecnico-applicativa o addirittura strutturale, sull'impiego delle pietre e dei prodotti non naturali assimilabili. Ingegneri e tecnici valutano rapidamente gli aspetti tecnico-costruttivi di strutture di sostegno, pavimentazioni, pareti, compatibilità chimiche o meccaniche dei materiali e qualsiasi altro elemento facente parte del progetto, al fine di poter essere utili per la scelta migliore da parte del progettista per un ottimo risultato finale. La scelta dei materiali e delle migliori tecniche costruttive sono spesso la chiave del successo finale: il nostro lavoro non sostituirà mai la capacità degli altri di concepire, sognare e realizzare, ma potrà essere un utile e discreto affiancamento per sperimentare e focalizzare tutti i dettagli che dovranno essere vincenti sull'opera finale, senza compromessi».

L'UTILIZZO DI ALCUNE TECNOLOGIE INNOVATIVE HA PORTATO A RICHIEDERE OPERE SEMPRE PIÙ ARDITE E COMPLESSE

The Italian Stone Theatre

È il padiglione ideato nel 2015 da Marmomac per sperimentare la progettazione con la pietra e per dare voce a un intero settore attraverso la cultura, il design e l'architettura, che diventano volano di business ed espressione di una delle più rappresentative eccellenze del made in Italy nel mondo. «All'interno di questo spazio le aziende italiane sono invitate a collaborare con architetti e designer di fama internazionale per la realizzazione di progetti inediti, mettendo in scena l'eccellenza litica attraverso opere e installazioni ispirate a un tema specifico che cambia ogni anno».

della serietà professionale che deve fare da guscio protettivo al nostro elevato standard di qualità che abbiamo raggiunto grazie allo sforzo dell'attuale proprietà e alla competenza dei nostri dipendenti e collaboratori. Il team, con l'aggiunta di importanti dotazioni tecnologiche e la costante attenzione verso la ricerca e il miglioramento, sono i nostri punti di forza, mentre i prodotti che vengono consegnati ai clienti sono la nostra soddisfazione. Nell'ultimo decennio si è sempre più consolidata la mutevolezza delle mode e delle attenzioni degli addetti ai lavori sulle varie tipologie di pietra. In cicli medio-corti di tempo, i materiali in primo piano possono perdere di interesse a vantaggio di altri che assumono importanza e conquistano temporaneamente il mercato. Oggi sono disponibili innumerevoli varietà e tipologie di pietra provenienti da ogni parte del mondo, e tempo per tempo, salgono alla ribalta della moda materiali che dopo pochi mesi potrebbero già essere sostituiti nelle scelte di designer e consulenti. Sono lontani i tempi in cui il cliente poteva scegliere solo tra una ventina di tipologie di marmi e pietre, oggi la scelta è ampissima, svariate centinaia di referenze, ma fortunatamente rimangono comunque i "classici", soprattutto italiani, che sono sempre ricercatissimi e ben lungi dal vedere la via del tramonto».

Nell'ultimo anno, qual è stato l'andamento del vostro business?

Irene Cingolani: «Lo scorso anno si è chiuso bene, probabilmente sopra le aspettative che avevamo la passata primavera-estate. I numeri del 2020, malgrado un leggero calo del giro di affari, fisiologico oseremo dire per gli ovvi motivi legati alla pandemia, confermano il trend positivo di bilancio degli ultimi anni, trend che ci ha portato a ottenere per ben tre volte (2018 – 2019 e 2021) il riconoscimento di "campioni della crescita", ossia delle imprese italiane con maggiore crescita nell'ultimo triennio. Nel corso del 2020 abbiamo mantenuto tutti gli impegni presi per l'acquisto di nuovi macchinari e confermato e portato a termine tutti gli investimenti e la ricerca già pianificati prima dell'insorgenza del Covid. Non da ultimo, abbiamo ottenuto il riconoscimento di un brevetto industriale sul quale abbiamo investito negli anni passati molte risorse ed energie e abbiamo portato a compimento, sul finire d'anno, un consistente aumento del nostro capitale sociale. Nel nostro settore la contrazione dei consumi non è proporzionalmente distribuita in tutte le fasce di mercato. La nicchia del high-end che ci vede primi attori, è tra quelle che, per ora, hanno meno risentito del particolare momento, accusando sì un rallentamento, forse dovuto anche alle difficoltà di spostamento di merci e persone, ma non significative flessioni. È sentore comune che, non appena sarà passata la pandemia, i consumi ripartiranno con massima marcia. La strategia è quella di essere attenti osservatori di tutto quanto ci accade attorno per cercare di prevedere e prevenire eventuali criticità e mettere in campo nel più breve tempo possibile le contromisure, le nuove idee e tutto quanto possa essere utile per adeguarsi alle richieste del mercato e farsi trovare alla griglia della ripartenza nelle posizioni più ambite, ovvero in pole-position».

LA PIETRA, IL PIÙ ANTICO TRA I MATERIALI DA COSTRUZIONE, DA NOI VIENE LAVORATA IN MODO MODERNAMENTE ARTIGIANALE

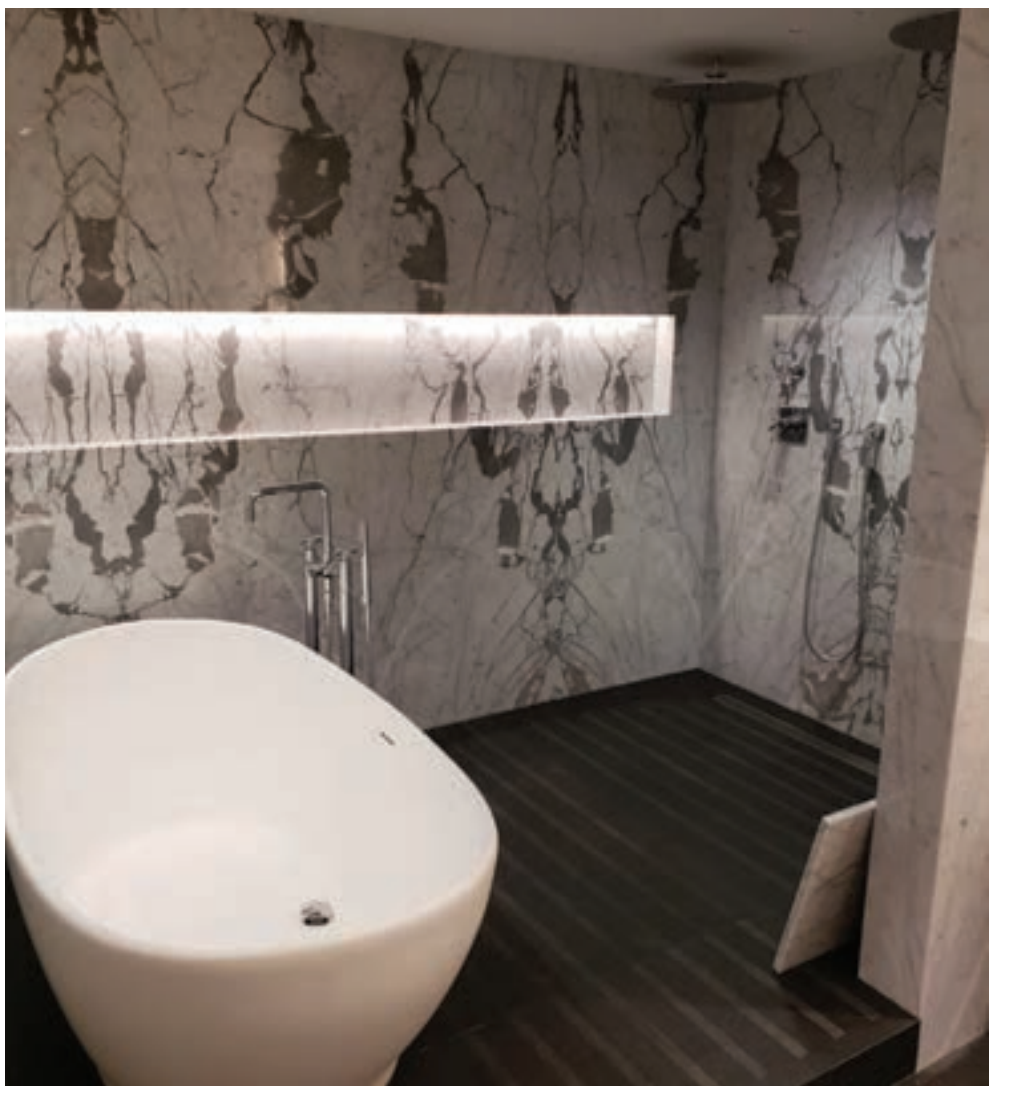
Tecnologia da una parte, esperienza dall'altra: come si coniugano questi due elementi apparentemente contrapposti?

I. C.: «L'azienda trasforma i materiali naturali da tre generazioni: la pietra, il più antico tra i materiali da costruzione e ornamento, e tutti gli altri materiali che la natura ci mette a disposizione vengono lavorati in modo modernamente artigianale. Inevitabile impiegare nuove tecnologie, comunque da affiancare all'esperienza da poter mettere a disposizione del cliente finale, diventando suo vero "partner" nelle analisi del progetto, nella consulenza tecnica ed estetica, nella scelta e trasformazione della materia, nella fornitura e posa in opera in prima persona dei materiali. Le nostre realizzazioni sono il frutto di una collaborazione costante con il committente, che possiamo accompagnare passo dopo passo nel complesso percorso di realizzazione delle proprie esigenze e dei propri desideri in una forma elegante e fruibile nel tempo».

• **Renato Ferretti**

...A FINE OPERA

«La posa in opera è elemento sostanziale per la buona riuscita del progetto – spiega Gabriele Bigelli, uno dei tre soci fondatori della TB Marmi –. Le nostre squadre di posatori sono estremamente professionali. Ogni squadra è in grado di spostarsi nel mondo ed è in grado di eseguire diverse operazioni anche in situazioni di "emergenza". Opere di taglio, stuccatura, resinatura e rifinitura possono essere eseguite sul posto senza dover perdere tempo per rilavorare i pezzi in azienda. Una volta installati, per i nostri prodotti è doveroso prevedere un'assistenza. Il primo passo che ci preoccupiamo di affrontare è la redazione di un libretto di uso e manutenzione che accompagna la fornitura, in cui indichiamo tutte le caratteristiche dei materiali, il modo in cui prendersene cura e i prodotti utili a questo scopo. In casi particolari, il nostro front office rimane a disposizione per guidare e consigliare il cliente per la risoluzione di problemi che potessero insorgere nel tempo. A richiesta del cliente, un tecnico specializzato interviene direttamente sul posto per porre rimedio a situazioni critiche non risolvibili altrimenti, qualora non fosse possibile coordinare le operazioni a distanza».



OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

L'arte del passato in chiave moderna

Con oltre quarant'anni di storia, Morasca è un punto di riferimento per costruzioni e ristrutturazioni edili su Roma e provincia, con particolare focus sulla lavorazione dei marmi. Ne parliamo con il fondatore dell'azienda Innocenzo Morasca

Tra i vari settori chiamati a misurarsi con l'attuale cambiamento sociale ed economico, l'edilizia è probabilmente uno di quelli che ha saputo affrontare la crisi con maggiore flessibilità, combattendo la recessione dell'ultimo decennio con l'apertura a nuove possibilità d'intervento, quali la riqualificazione del patrimonio abitativo e la partecipazione a opere pubbliche, grazie anche alle misure messe in campo dal Governo, come lo sblocco degli avanzi di amministrazione degli enti locali e il piano di investimenti per i piccoli comuni. Con una lunga storia alle spalle e un'esperienza professionale a 360 gradi, l'azienda edile Morasca Srl è un esempio di passione e determinazione tipica delle grandi imprese artigianali italiane, che le hanno permesso di confermare la propria presenza sul mercato da oltre quarant'anni.

«Il nostro impegno nel ricreare la perfezione e la bellezza che caratterizzava le grandi opere architettoniche del passato – racconta Innocenzo Morasca, titolare dell'azienda – ha permesso alla nostra società di diventare un importante punto di riferimento, non solo per il restauro conservativo di alcuni tra i più rilevanti edifici storici nella zona di Roma, ma anche nella costruzione di nuove opere, perseguendo gli stessi principi di unicità che caratterizzavano i monumenti e gli edifici antichi».

Fondata nel 1976, l'azienda ha fatto dell'amore per l'arte del passato il presupposto della propria attività, specializzandosi nella lavorazione del marmo e nella progettazione monumentale, che le hanno consentito di diventare una realtà leader nell'arte sacra, negli arredi funebri e articoli funerari, per tutta Roma e provincia. «La nostra società è specializzata nelle lavorazioni di marmi e graniti, tra i migliori di Roma, particolarmente apprezzati per la loro varietà – continua Innocenzo Morasca –. Il nostro catalogo, infatti, comprende marmi bianchi pregiati e marmi gialli, marmi per cappelle e loculi cimiteriali, marmo grigio per opere cimiteriali, marmo puntinato per lapidi, marmo rosso pregiato, marmo nero e Travertino romano, marmi dalle diverse sfumature molto suggestive, fino a quelli colorati moderni e classici. Grazie alla nostra lunga esperienza nel settore, infatti, assicuriamo soluzioni sobrie e discrete, di primissimo valore estetico, creando anche statue, ornamenti e pietre tombali personalizzate, particolarmente apprezzate su tutto il territorio nazionale».

Innocenzo Morasca, nella sua azienda a Guidonia Montecelio (Rm)
www.morascatomberoma.com

Dall'edilizia ai servizi cimiteriali

Con sede a Guidonia Montecelio, in provincia di Roma, l'azienda Morasca Srl, da oltre quarant'anni è un punto di riferimento per gli interventi edili di riqualificazione e costruzione, in linea alla grande tradizione architettonica rinascimentale, specializzando la propria offerta sull'arte funeraria. Grazie alla lunga competenza nella lavorazione di marmi e graniti di differenti tipologie, e a un know-how nella progettazione di primissimo livello, Morasca è autorizzata a operare nei cimiteri di Roma e di tutta la provincia, avvalendosi dei migliori ingegneri, architetti e designer per offrire servizi di arte sacra e monumentale, personalizzati e in linea alle più differenti richieste.

Parallelamente al proprio core business, nel corso del tempo, l'azienda Morasca ha sviluppato tutta una serie di servizi che le hanno permesso di ampliare la propria offerta per garantire professionalità e competenza in ogni settore dell'edilizia.

«Siamo stati tra le prime imprese a Roma a specializzarsi nell'ideazione e nella progettazione edile – aggiunge Innocenzo Morasca –, riguardante ogni tipo di costruzione civile e industriale sul territorio. Negli anni, abbiamo realizzato grandi opere pubbliche e private, costruzioni e opere in cemento armato e in tutti i materiali possibili. Ma la particolarità dei nostri servizi d'ideazione e progettazione è soprattutto nella selezione di personale altamente qualificato e dotato di grande creatività, scelto personalmente in linea e nel rispetto della filosofia che ci ha sempre contraddistinto: costruire edifici moderni di antica civiltà, prendendo l'ispirazione dai grandi architetti del Rinascimento».

Perseguendo l'obiettivo che ha reso grandi le costruzioni romane, Morasca s'impegna nell'offrire interventi a 360 gradi attraverso il proprio studio tecnico interno, che vanno dalla progettazione alla realizzazione di soluzioni chiavi in mano curate in ogni minimo dettaglio, come dalla più nobile tradizione artigianale, impegnandosi tanto nella costruzione, quanto nella ristrutturazione, finanche nell'arte funeraria.

«Oltre all'attività di progettazione e costruzione e alle lavorazioni su marmo, granito e Travertino romano – conclude Innocenzo Morasca –, la nostra azienda esegue sia miglioramenti sulle strutture preesistenti, sia consolidamenti strutturali, occupandosi della ristrutturazione edilizia in ogni suo aspetto, dai risanamenti civili, industriali e monumentali, alla realizzazione di impianti di condizionamento ed elettrici, fino alle costruzioni di cartongesso, supportando e consigliando la propria clientela, passo dopo passo, nella realizzazione di progetti completi e in linea alle aspettative, con trasparenza e rapidità».

• **Andrea Mazzoli**

LA NOSTRA SOCIETÀ È SPECIALIZZATA NELLE LAVORAZIONI DI MARMI E GRANITI, TRA I MIGLIORI DI ROMA, PARTICOLARMENTE APPREZZATI PER LA LORO VARIETÀ E PER LE POSSIBILITÀ DI PERSONALIZZAZIONE

PERFORAZIONE - EVOLUZIONE DA PRIMATO
DRILLING - EVOLUTION OF PROGRESS

MARINI®
QUARRIES GROUP

... since 1975 ...

L'evoluzione del lavoro nelle cave di marmo e granito, dagli esordi dei faticosi perforatori manuali alle moderne unità mobili da perforazione ad azionamento idraulico, è parte integrante della storia della Marini Quarries Group. Una storia scandita dalla costante ricerca tecnologica accompagnata da verifiche e sperimentazioni sul campo che hanno prodotto continui primati in produttività, sicurezza, affidabilità e qualità di vita per gli operatori di cava. Ma l'evoluzione continua: oggi Marini Quarries Group sta lavorando a innovativi sistemi da perforazione per garantire domani nuovi risultati da primato.

The evolution of working conditions in both marble and granite quarries, since the early manual, tiring drills to the newest mobile, hydraulically operated drilling equipment, has always played a major role in the history of Marini Quarries Group.
The constant investment of the Company in the technological research, joined to careful inspections and trials in the field, have led to number- less successes in terms of productivity, safety, reliability and quality of life for quarry operators.
Yet the evolution is still in progress: today Marini Quarries Group is developing new drilling systems in order to get the leadership in the future as well.

MARINI QUARRIES GROUP S.R.L.
Via Beura 44-28844 Villadossola (VB)-ITALY
Tel.+39 0324 575106 Fax. +39 0324 54096
Web site www.mariniqg.it
email: mariniqg@mariniqg.it

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

Tecnologie per il design

La gamma Sassomeccanica rappresenta il made in Italy apprezzato nel mondo. La costante innovazione e i brevetti permettono di ottenere le massime prestazioni per soddisfare il settore della ceramica, dell'arredamento, dei materiali naturali e non solo

I brevetti che muovono l'ultima nata in casa Sasso, uniti all'eccellente lavoro di un avanzato e raffinato software che ottimizza il percorso di taglio indicando l'utensile più adatto per il risparmio di tempi e costi, riassumono l'innovazione racchiusa nella Next Jet e la visione della Sassomeccanica Spa.

La Next Jet non è solo una macchina da taglio capace di gestire tramite il cambio testa automatico, water jet, disco e fresa, tutto a 5 assi, ma è la sintesi della filosofia di pensiero di un'azienda che ha nel suo Dna l'attualizzazione delle necessità del futuro.

47 anni di storia, Sasso progetta e produce macchine automatiche per il taglio, la sagomatura, la lucidatura e l'incisione di marmo, travertino, granito, pietre e agglomerati. «"Engineering Innovation" è il nostro claim- sottolinea il responsabile aziendale Mario Caroselli -. Realizziamo macchine solide come la pietra. Sono macchine all'avanguardia, semplici da usare e trovano applicazione nella ceramica, nell'edilizia, nell'arredamento, nell'arte funeraria e nella scultura. Sono macchine al cento per cento made in Italy».

IL BREVETTO SASSO: GESTIONE DELLA CONNESSIONE E DISCONNESSIONE DELL'ALTA PRESSIONE PER IL CAMBIO TESTA AUTOMATICO DEDICATO AL TAGLIO WATER JET

Sassomeccanica è l'unica realtà ad essere in grado di offrire un'intera gamma di macchine zincate a caldo con prestazioni che assicurano protezione definitiva contro la ruggine, eccezionale durata del prodotto e minima assistenza. «Le nostre soluzioni sono resistenti all'usura, sicure e di facile accesso alle parti meccaniche, grazie anche alle carterature in vetroresina. Offrono movimenti di precisione e resistenza alle sollecitazioni per una qualità che supera il tempo». Dopo oltre quarant'anni di attività, la società continua a progettare e costruire macchine per la lavorazione del marmo. «L'azienda è nata nel 1974 ed è stata fondata da Tommaso Caroselli Leali, tuttora socio. Sassomeccanica ha conosciuto un rapido sviluppo nel corso degli anni: inizialmente era molto più focalizzata sul mercato nazionale ma già a partire dagli anni Ottanta si è aperta a uno scenario internazionale. Ha iniziato quindi a penetrare i mercati europei e quelli extraeuropei assecondando un processo che è poi proseguito negli anni 2000, tanto che nel 2006 è stata istituita una filiale anche negli Stati Uniti».

Prova della progressiva crescita aziendale, ne è il fatturato 2019, record nella storia dell'azienda; inoltre, sempre nello stesso anno, è avvenuto un importante passaggio generazionale: «abbiamo ottenuto anche un rilevante salto di qualità sotto il profilo tecnologico attraverso il deposito del brevetto che ci consente di disconnettere e riconnettere il tubo ad alta pressione dall'utensile alla macchina. Il brevetto viene applicato alle macchine water jet ed è stato ufficializzato nel 2019. Il secondo brevetto, Next Jet, è stato invece depositato nel 2021 con un'ulteriore evoluzione che consente per la prima volta di cambiare l'utensile in automatico sulle macchine water jet. Si tratta della nostra macchina di punta, che attualmente consente la lavorazione di tutti i materiali dai ceramici ai lapidei. L'obiettivo futuro è quello di poter applicare questa tecnologia anche in altri settori e per la lavorazione di altri materiali».

Next Jet è una fresa cnc ad alte prestazioni, progettata per aumentare in maniera importante la capacità e l'efficienza produttiva. Un comodo vano porta utensili permette di cambiare velocemente i diversi sistemi a disposizione: water jet, lama da granito o marmo, lama da quarzo e frese varie. Può effettuare lavorazioni su qualsiasi materiale in modo rapido ed efficiente, consentendo di risparmiare su tempi e materiali. «La Next Jet è una macchina multi-strumento con tecnologia water jet cnc a cinque assi, è poliedrica e permette di cambiare utensile velocemente, essendo le varie modalità di lavoro situate in un compartimento automatico in acciaio inossidabile posto sul retro della macchina. La programmazione non è mai stata così semplice: con il software Sasso FastPath la macchina può generare automaticamente il percorso dello strumento per i tagli 2d con disco, lama, water jet e punta fresa. La Next Jet esegue tagli a 45 gradi sia con la lama che con l'ugello water jet su tutta la lastra: con il crescente utilizzo di materiali speciali, in tutti i settori oggi è sempre più importante avere processi di taglio versatili e veloci». La macchina può lavorare in modo semplice ed efficiente risparmiando tempo e materiali. Una vocazione tecnologica che finora ha contraddistinto la società sul mercato. «Siamo leader nel mercato Nord americano – conclude il responsabile – grazie a una tecnologia evoluta, capace di rispondere ai desideri dei clienti più esigenti. Per il futuro contiamo di sviluppare ulteriormente le innovazioni tecnologiche e penetrare ancor di più il mercato delle water jet estendendo le possibilità di impiego del nostro brevetto nell'automazione». • **Luana Costa**

Sassomeccanica ha sede a Monteprandone (AP)
www.sassomeccanica.it

Riorganizzazione aziendale

La società nel corso degli anni ha realizzato un forte processo di managerializzazione. Nel 2017 ha incaricato un amministratore unico non facente parte della compagine aziendale per scindere la società dalla gestione. Ciò ha consentito così di avviare un processo di riorganizzazione e di efficientamento anche della filiale americana, dove Sassomeccanica genera la maggior parte del fatturato: il 70 per cento. L'azienda, già dal 2016, è leader nelle macchine da taglio e conta di mantenere questa leadership ampliandola anche in altri settori.

NEXTJET

THE FUTURE IS NOW

500 mm	03	18 kw S6	4136 bar
DIAMETRO DISCO	POSIZIONI UTENSILE	MOTORE DISCO	POMPA ALTA PRESSIONE

2 SISTEMI DI TAGLIO
WATERJET E LAMA
+ FRESE VARIE
INTERCAMBIABILI
AUTOMATICAMENTE

mindinfiction

© PATENT PENDING

Next Jet: la forza dell'acqua

NEXT JET è una fresa CNC ad alte prestazioni, progettata per aumentare in maniera importante la capacità e l'efficienza produttiva. Un comodo vano porta utensili, permette di cambiare velocemente i diversi sistemi a disposizione: waterjet, lama da granito/marmo, lama da quarzo e frese varie. Può effettuare lavorazioni su qualsiasi materiale lapideo in modo rapido ed efficiente, consentendo di risparmiare su tempi e materiali.

SASSO
MAKE IT EASY

Sassomeccanica SpA
Via del Lavoro, 2
63076 Monteprandone
/ AP / Italy

T. +39 0735 650988
F. +39 0735 657741
info@sassomeccanica.it

www.sasso.it

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

Il bello senza tempo

Con Mario Chinca, general manager & ceo di Giza Stone, alla scoperta delle tendenze, dei falsi miti e dei punti di forza della pietra naturale, un materiale antichissimo e unico, al centro delle ultime proposte di dell'interior design

Prezioso, simbolo di bellezza e lusso in ogni era: il marmo e la pietra naturale in genere, lungi dall'essere passati di moda, stanno vivendo una nuova primavera. Merito delle applicazioni dell'interior design contemporaneo, che insegue i trend del mercato del lusso, sperimenta le contaminazioni rese possibili dall'innovazione tecnologica e sta dietro alla vena artistica di architetti sempre più creativi. Perché la perfezione di quel capolavoro naturale che è il minerale allo stato grezzo, per esprimersi in tutta la sua bellezza e unicità, deve incontrare la mano dell'artigiano che smussa, l'occhio futuristico del designer che immagina le sue possibili applicazioni e la solida progettualità dell'esperto affinché possa diventare una soluzione d'arredo raffinata ed esclusiva. E quest'incontro non è mai casuale.

Lo sa bene Mario Chinca, general manager & ceo di Giza Stone Srl, azienda nata nel 2010 a Massa Carrara, la capitale mondiale del marmo e uno dei poli d'eccellenza italiani, insieme a Verona, per la commercializzazione e il trattamento della pietra naturale in tutte le sue accezioni. Qui, dove il marmo è tradizione, arte, competenza, quasi patrimonio cromosomico da tramandare di generazione in generazione, l'impresa toscana ha cominciato a muovere i primi passi in maniera del tutto inaspettata, se si pensa alla sua origine: commercializzando materiale importato dall'Egitto. Il motivo lo spiega lo stesso Chinca.

Mario Chinca, general manager & ceo della Giza Stone di Massa Carrara - www.gizastone.com

Cosa c'entra l'Egitto con la tradizione carrarese?

«Carrara è uno dei principali distretti industriali e commerciali della pietra naturale, tutto arriva e transita da qui. Così è cominciata la nostra avventura, guardando non all'"oro bianco" che avevamo intorno ma all'altro lato del Mediterraneo. Poi, le richieste dei clienti ci hanno portato ad ampliare la nostra gamma di prodotti, partendo dalle ricchezze del nostro territorio, e ad evolverci da pura attività di commercializzazione di blocchi di pietra grezza in commercianti di prodotti finiti, tagliati su misura e pronti all'installazione. Oggi siamo in grado di selezionare le migliori cave presenti sul territorio con l'obiettivo di assicurare la fornitura in pietra naturale per qualsiasi tipologia di progetto e, date le conoscenze ed esperienze maturate, offriamo anche un'adeguata consulenza sulle varie tipologie di materiali aiutando i nostri clienti nella soluzione più adatta alle esigenze del progetto con un notevole risparmio di tempi e conseguentemente di costi, specie durante le fasi iniziali di progettazione».

Che tipo di assistenza e consulenza offrite ad architetti, interior designer e clienti in generale?

«Il nostro motto è "la pietra naturale nel tuo spazio": il cliente ci dice cosa vuole e noi lo consigliamo sul tipo di pietra da usare, fornendo anche simulazioni per dare da subito un'idea della resa estetica delle pietre scelte. In particolare Giza Stone si sta focalizzando sulla fase progettuale del marmo, guidando il cliente nella scelta della pietra naturale giusta per il progetto, perché spesso architetti e designer non sanno se il marmo che vorrebbero è adatto a quel tipo di impiego. Per questo gran parte del nostro lavoro è riservato

LE PIETRE BIANCHE SONO LE PIÙ RICHIESTE, CON IL BIANCO CARRARA CHE FA LA PARTE DEL LEONE, SEGUONO I NERI E IL RESTO DELLA PALETTE

Uno stand Marmomac @tise live virtual

Dal 26 al 28 gennaio si è tenuto Tise live, il primo appuntamento dell'anno con il mercato nordamericano dove Marmomac è stato presente con uno stand virtuale per mostrare tutte le iniziative di quest'anno. «A partire dal 2021 infatti, e con l'obiettivo di espandere la Community Marmomac facilitando la comunicazione, la promozione e l'incontro dei top player del settore, Veronafiere considera il primo Marmomac Plus, quale touchpoint per partecipare a tutte le iniziative di business». Tise ha lanciato Tise tv, una rete che trasmette in streaming nell'attesa della tradizionale fiera fisica Tise StonExpo Marmomac.

alla consulenza per evitare ai clienti di incappare negli errori più frequenti, come scegliere per esterni tipi di marmo molto friabili, assolutamente non adatti ad usi in esterno, soprattutto in ambienti freddi. O ancora prediligere per questioni estetiche marmi molto porosi, che assorbono acqua e detergenti acidi come saponi nei bagni, con il risultato di macchiare presto e inesorabilmente le superficie pregiate».

Qual è il progetto più ambizioso o particolare a cui avete lavorato?

«Sono molti. Di recente abbiamo lavorato a una casa privata in Svizzera quasi interamente in marmo, dal pavimento alla cucina fino al bagno. A Toronto per un albergo abbiamo curato i rivestimenti in marmo delle colonne. A Parigi abbiamo realizzato la hall di un albergo di una nota catena internazionale con tutta la pavimentazione in marmo. E poi al Country club di Montecarlo, in una villa a New York, tutti progetti esclusivi e unici. Il nostro mercato di riferimento è per lo più internazionale: lavoriamo molto in Nord America e Nord Europa e anche i clienti italiani sono per lo più esportatori».

La fama millenaria delle cave di Carrara e la percezione del made in Italy influenzano le scelte di acquisto dei vostri clienti?

«Certamente, abbiamo la fortuna di trovarci nel Belpaese, nel cuore di un polo mondiale del marmo e l'onore della fiducia dei nostri clienti che ci seguono da anni anche perché sanno come lavoriamo e quali sono i nostri punti di forza: la rapidità nel rispondere alle richieste, con assistenza 24 ore su 24, e la selezione e qualità dei prodotti che proponiamo. Quando si tratta di progetti importanti e unici, si guarda per prima cosa ai marmi italiani, in qualunque parte del mondo».

SIAMO IN GRADO DI SELEZIONARE LE MIGLIORI CAVE PRESENTI SUL TERRITORIO CON L'OBIETTIVO DI ASSICURARE LA FORNITURA IN PIETRA NATURALE PER QUALSIASI TIPOLOGIA DI PROGETTO

Com'è cambiato il settore negli ultimi anni sotto il profilo tecnologico e delle lavorazioni?

«Ci sono stati cambiamenti ma non è stato stravolto, ci sarebbe spazio per fare di più. I macchinari di lavorazione hanno avuto uno sviluppo tecnologico incentrato non tanto verso il miglioramento della qualità del prodotto, che pure c'è stato, quanto sulla produttività, per aumentare il coefficiente di produzione e ridurre la percentuale di scarto che nel marmo e nella pietra naturale è parecchio».

Quali sono le tendenze in tema di rivestimenti per esterni e interni?

«I quattro colori base (nero, bianco, grigio, beige) vanno sempre, al di là delle mode. Poi ci sono tante altre sfaccettature. Le pietre bianche sono le più richieste, con il bianco carrara fa la parte del leone, seguono i neri e il resto della palette. Poi tutto si distingue e decide in base al tipo di progetto, al gusto del cliente, alla disponibilità e capacità di spesa. Da parte nostra, proponiamo un'ampia scelta di colori e soluzioni in ardesia, marmo, onice, pietra, quarzite, travertino, inclusi i marmi più pregiati come Calacatta e Statuario».

Dopo una fase di stanca, oggi il marmo è tornato a essere protagonista e fonte di ispirazione per moda e design, con linee moderne, colori pastello, accostamenti speciali, contaminazioni al led. Qual è la cifra contemporanea dell'utilizzo di questo materiale che proponete in oltre 450 referenze diverse?

«Non credo che il marmo abbia mai attraversato una fase di stanca ma è vero che ultimamente sta vivendo una rivalutazione. Il problema è che il cliente spesso viene mal consigliato con il pretesto della delicatezza del materiale e di presunte problematiche, come le macchie, che in realtà dipendono da errori di contesto d'uso. È vero che il marmo va trattato con un occhio di riguardo ma sono secoli che alcuni dei più grandi capolavori vivono e risplendono grazie a marmi pregiati, per cui mi viene da ridere a sentire che è un materiale troppo delicato. Piuttosto oggi gran parte della sua fortuna è legato al gusto per l'autenticità, l'unicità e l'esclusività di un materiale naturale che, come tutto in natura, è irripetibile: ogni lastra di marmo è irreplicabile e questo è un valore aggiunto enorme che i clienti comprendono. Senza contare che alcuni marmi sono a produzione limitata, non ci saranno per sempre: a Carrara ci sono già cave che hanno terminato la produzione e questi prodotti vanno valorizzati».

Un'altra opinione comune è che il marmo abbia un costo sempre proibitivo.

«Falso, ci sono marmi con una resa estetica bellissima che possono essere adoperati al posto di ceramiche senza differenze esorbitanti a livello di prezzi. La verità è che non è stato mai fatto molto per promuovere il marmo rispetto ai rivestimenti non naturali, mentre per far conoscere anche alle fasce medie i vantaggi, oltre alla bellezza, di questa pietra naturale, è necessario per sfatare i tanti falsi miti che lo dipingono come un prodotto vecchio e troppo delicato».

• **Alessia Cotroneo**

Le forme del marmo

Design / Architettura / Arredobagno

WWW.AG23.NET WWW.DEDALOSTONE.COM
AG&23 LuxuryStone
dedalo forme libere

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

Arredi *"vulcanici"*

Rilanciare la tradizione della lavorazione artigianale della pietra lavica con tecnologie moderne di fresatura robotizzata. L'esperienza made in Sicily dell'ingegnere Antonino Di Fede e dell'architetto Marica Di Fede

La pietra lavica è un materiale molto richiesto per creare arredi, la cui particolarità è strettamente legata al territorio. Infatti, questa risorsa si trova in poche le zone nel mondo. Una di queste è la provincia di Catania grazie alla presenza dell'Etna, il più grande vulcano d'Europa. Qui, l'ingegnere Antonino Di Fede e l'architetto Marica Di Fede, con la collaborazione del direttore tecnico ingegnere Santo Romeo hanno creato, nel 2018, il marchio Etna Stone & Design per valorizzare la pietra lavica dell'Etna. «Io e mia sorella Marica – racconta Antonino Di Fede - siamo proprietari di una cava di pietra lavica da tre generazioni. Qui, estraiamo i blocchi di pietra lavica e li lavoriamo per creare sabbia, ghiaia, calcestruzzo e altri materiali edili. A un certo punto, anche per valorizzare le nostre rispettive professionalità, abbiamo pensato di dare vita a qualcosa di innovativo. L'azienda è nata quasi per gioco, io, da ingegnere, sono più attento alla produzione pratica, lei, da architetto, ha una predilezione per il design».

Come avete sviluppato l'idea?

Marica Di Fede: «La svolta è avvenuta quando abbiamo scoperto l'esistenza di macchine per la fresatura automatica e abbiamo capito come dare un'impronta tecnologica a un mestiere antichissimo. Così, abbiamo deciso di acquistare una delle macchine più grande e moderna in grado di fare un tipo di fresatura particolare. Da lì, abbiamo capito le potenzialità e creato un brand ad hoc che stiamo ancora sviluppando. Il macchinario, quindi, è stato il primo passo».

Come avviene la lavorazione?

M.D.F.: «Prendiamo l'esempio di un tavolo. Noi pensiamo all'idea con i nostri collaboratori, definiamo il modello da realizzare e cerchiamo la materia prima scegliendo, tra i massi informi dalla cava, quello più adatto in base a come sono stati estratti perché l'oggetto deve essere inscritto nel blocco. Il macchinario acquisisce il grezzo tramite una scansione 3d e, così, viene trasferito in digitale il blocco scelto in cantiere. Poi inizia la fresatura massiccia svolta dal robot al 65 per cento circa. In questo modo, grazie alla tecnologia, la fresatura crea l'oggetto in una fase semi definitiva, ma il lavoro restante viene completato a mano. Inoltre, realizziamo un calcolo strutturale per capire lo spessore adeguato e quindi la solidità e affidabilità dell'arredo che può avere diverse forme geometriche: ellisse, fresature toroidali, tronchi di cono etc.».

DALLA FORZA DEL VULCANO DERIVANO VERE E PROPRIE OPERE D'ARTE. SCULTURE, OGGETTI DI DESIGN, ARTICOLI PER LA CASA E ANCHE ARREDI SACRI

Marica e Antonino Di Fede, alla guida della Etna Stone & Design che si trova a Belpasso (Ct)
www.etnastoneandesign.com

Che tipo di articoli producete?

A.D.F.: «Dalla forza del vulcano derivano vere e proprie opere d'arte. Sculture, oggetti di design, articoli per la casa e anche arredi sacri. Si tratta quasi sempre di pezzi unici o disegnati da noi o su commissione in base a modelli forniti da architetti. Realizziamo lavorazioni personalizzate combinando legno e vetro al basalto lavico».

Attualmente quali sono gli arredi più richiesti?

A.D.F.: «In Italia, soprattutto durante il lockdown, è stata molto richiesta la lastra barbecue lavagrill, tanto che tuttora ne vendiamo quantitativi al di sopra delle nostre aspettative. Infatti, non ci siamo mai fermati durante il lockdown anche grazie al nostro e-commerce. Negli Emirati Arabi, in India e in Cina è molto richiesta la "Testa di Buddha" che realizziamo in sfumature e misure diverse».

Perché la vostra produzione è molto richiesta all'estero?

A.D.F.: «In generale incide il fascino del materiale e del made in Italy. Nello specifico, nel 2018 abbiamo partecipato ad una fiera a Dubai che è andata molto bene. Abbiamo cominciato con un ordine mirato ad un progetto in particolare e ora collaboriamo con una rete di architetti. Siamo molto presenti negli Emirati Arabi e in Cina. Qui abbiamo partecipato a diversi progetti su commissione in particolare nella città di Hong Kong».

Come vi siete distinti sul mercato?

M.D.F.: «Come azienda di famiglia, conosciamo e abbiamo ottimi rapporti commerciali con diversi artigiani del territorio. La nostra intenzione era fare qualcosa di diverso, non sovrapporci. Infatti, abbiamo scelto di investire su un macchinario, un robot a sette assi molto versatile, che non è presente in Sicilia. Abbiamo quindi scelto di dedicarci a un segmento specifico con volumi e forme diverse».

Che obiettivi avete per il futuro?

M.D.F.: «Vogliamo arricchire il nostro catalogo prodotti, implementando delle nuove linee di design che presenteremo al prossimo Salone del Mobile. Stiamo lavorando ad oggetti che nascono dalla combinazione di pietra lavica, vetro e legno, per creare arredi di design destinati a un target di fascia alta». • **Patrizia Riso**

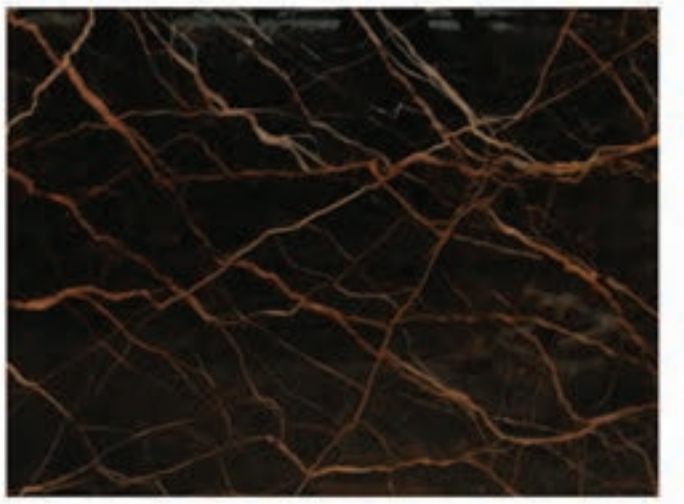
Un materiale esclusivo

Il basalto lavico a Catania viene estratto da una pietra che risale a un'eruzione vulcanica del 1870. Un evento famoso per aver generato una roccia di altissima qualità, molto resistente, compatta e di colore grigio. Etna Stone & Design realizza blocchi regolari e informi, lastre, rivestimenti per interno ed esterno, statue, complementi d'arredo e offre un servizio di modellazione 3d per la creazione di oggetti di design in pietra lavica. Grazie all'esclusività della materia prima e la forza del made in Italy, l'azienda registra il 70 per cento del proprio fatturato all'estero, in particolare negli Emirati Arabi Uniti, il restante 30 per cento è rappresentato da progetti gestiti in sinergia con architetti e designer, con i quali l'azienda collabora su progetti personalizzati su commissione.

www.portlaurent.it

PORT LAURENT,
MARMI DI PREGIO

Con un'esperienza e un know how ultraventennale nel commercio e nella lavorazione di ogni tipo di marmo, la società Port Laurent Srl è esclusivista mondiale per la commercializzazione dell'omonimo marmo, che stocca, taglia e lavora nella sede di Carrara.
Port Laurent inoltre estrae dalla cava di proprietà altri materiali denominati Breccia Romana, Port Laurent Brown e il nuovissimo Pollock Grey.
Port Laurent Srl è un'azienda fornitrice di materiale per interni reso in blocchi e lastre, che risponde alle esigenze del mercato interno ed estero con i propri materiali in esclusiva, occupando una posizione di rilievo come fornitore per importanti progetti quali: alberghi di lusso, opere di designer, edifici pubblici e privati, centri commerciali.



Port Laurent Srl
Viale Zaccagna, 6 - 54033 Carrara (Ms) - Tel.: 335 8164113 - info@portlaurent.it

Dai millenari siti di estrazione, il materiale che ha fatto di

Roma la città eterna

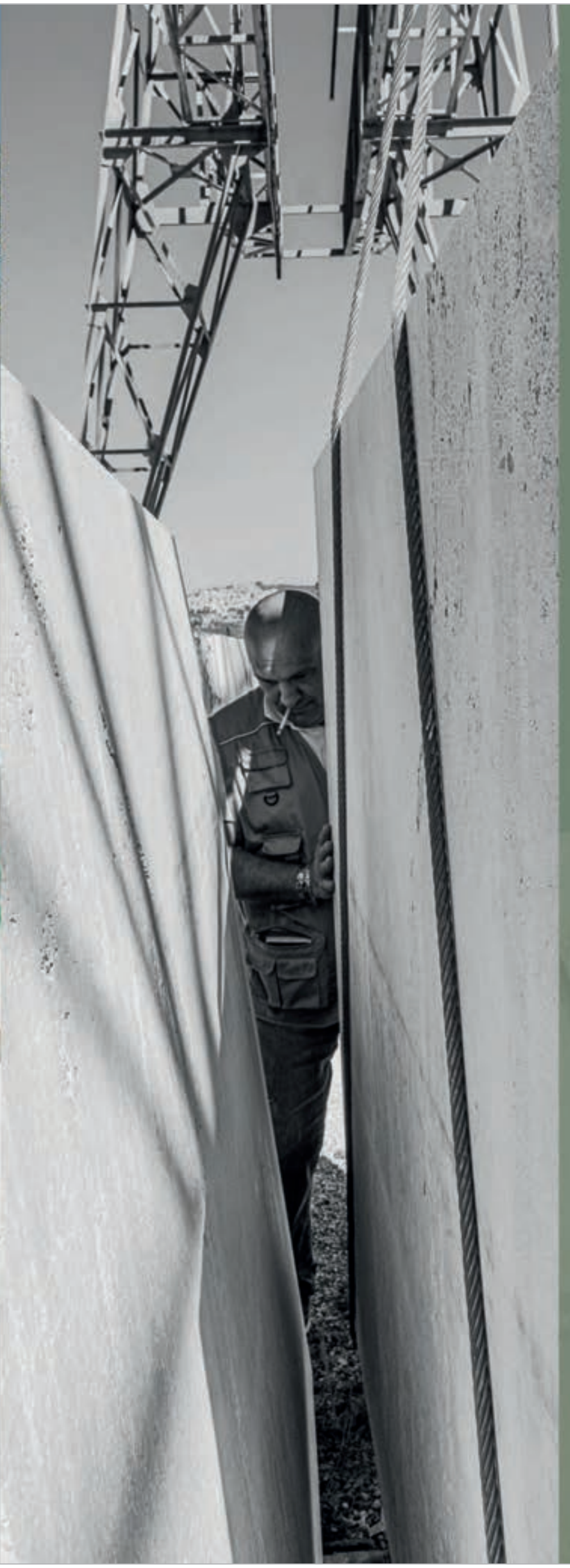
Specializzata nel commercio di Travertino classico romano, una pietra millenaria con cui sono state realizzate nei secoli opere di ogni tipo, **Silfra Travertino** è stata fondata nel 2013 da *Stefano Lorenzini,* che aveva già maturato una lunga esperienza nel settore sin dal 1984.

Oggi la Silfra viene amministrata e condotta dalla moglie, *Zunico Leonilda*, che prosegue il progetto, nelle intenzioni e nei fatti, del marito venuto a mancare.

L'azienda nasce con l'obiettivo di essere una realtà dinamica, capace di penetrare il mercato e risponderne a ogni esigenza, puntando su un prodotto naturale, unico e pregiato. Il Travertino romano è infatti una pietra duttile e adatta per qualsiasi realizzazione sia da interno che da esterno.

Nel deposito sito in Tivoli (Roma), centro di produzione del millenario materiale, sono disponibili oggi oltre 30.000 mq di lastre e blocchi di diverse tipologie di Travertino Romano, in falda e contro falda, nelle varie sfumature e spessori per tutte le categorie di prezzo, pronti per la lavorazione.

A richiesta, è possibile eseguire le lavorazioni di stuccatura, levigatura, lucidatura, spazzolatura, bocciardatura, stuccatura a mastice e resinatura.



I *punti di forza* dell'azienda sono oggi:

- L'ampia disponibilità di materiali oltre al Travertino, quali il Rosa Portogallo nelle varie tipologie adatte alla funeraria, con blocchi di qualità eccelsa. L'azienda può fornire, inoltre, anche i marmi più richiesti
- L'elevata qualità dei prodotti selezionati
- La possibilità di effettuare, su richiesta, le varie lavorazioni
- La professionalità del personale impiegato
- La priorità su alcune delle migliori cave permette alla Silfra Travertino di avere una competitività estrema in termini di qualità e prezzo.

La passione, l'esperienza e la conoscenza del settore fanno il resto, contraddistinguendo da sempre l'azienda, che si riconferma di anno in anno competitiva in ambito nazionale ed internazionale.

Anche in un momento storico come quello attuale, in cui è difficile fare previsioni sul futuro, Silfra si mantiene fiduciosa, consapevole di proporre sul mercato un materiale unico e naturale, in grado di sbaragliare i *surrogati sintetici.*

Uffici e Deposito *Via Primo Brega, 22 - 00019 Tivoli Terme (RM)*
Sede Legale *Via Tiburtina 104, Villalba di Guidonia (RM)*
Tel. *0774.353218* - **E-mail** *info@silfratravertino.it*

www.silfratravertino.it

OSSERVATORIO
ABITARE

Marmomac style

La versatilità del ***basalto romano***

Antonella Spadaccia entra nel dettaglio di uno dei materiali lapidei più resistenti ed esteticamente flessibili a disposizione. Le possibilità sono innumerevoli, soprattutto nel caso di un'esperienza artigianale ventennale

Durezza, resistenza, uniformità e infinite possibilità di impiego. Le caratteristiche del basalto romano lo rendono un materiale unico che, non a caso, può essere usato in tantissimi contesti diversi. Lo spiega Antonella Spadaccia, titolare della Basalto Creations, azienda viterbese nata dall'esperienza ventennale dei soci fondatori nella lavorazione artigianale della pietra. «La nostra azienda - premette Spadaccia – estrae e lavora il basalto romano utilizzato per la realizzazione di pavimenti e rivestimenti interni ed esterni, piazze, sampietrini, piscine, soglie, scale, lavabi, colonne e altro ancora. Il nostro basalto è rigorosamente italiano, proveniente dalla nostra cava di Tuscania (Vt). Possiamo eseguire sopralluoghi in cantiere e fornire anche tecnici per la posa in opera del nostro basalto romano».
Il basalto estratto nella cava dell'azienda laziale è una lava di colore grigio proveniente dalle preistoriche colate dei vulcani Vulsini. «La caratteristica principale di questa pietra è la durezza – dice Spadaccia –, oltre all'uniformità della colorazione tendente al grigio-scuro. La struttura del basalto, compatta e uniforme, ne determina caratteristiche fisico-meccaniche di non gelività e di resistenza sia alla compressione che all'usura».

Antonella Spadaccia, titolare della Basalto Creations che ha sede a Ischia di Castro (Vt)
www.basaltocreations.it

L'obiettivo dichiarato della Basalto Creations è di offrire ai potenziali clienti un'ottima qualità al miglior prezzo mediante un rapporto leale e di fiducia «oltre a una professionalità che crediamo essere garanzia di soddisfazione – continua Spadaccia –. Le nostre lavorazioni si rivolgono sia al privato, enti e istituzioni, così come al settore dell'edilizia in genere. Siamo in grado di realizzare ogni tipo di opera, dalla più piccola alla più imponente, anche su disegno del cliente. I nostri artigiani possono comunque occuparsi di ogni fase della lavorazione, dal disegno alla realizzazione dell'opera finita».
Il basalto romano trova anche un'applicazione inedita, sotto forma di polvere, autorizzata in agricoltura come corroborante, con un crescente utilizzo nelle coltivazioni a lotta guidata e integrata e in quelle di agricoltura biologica. «Il basalto viene estratto dal giacimento di origine e lavorato presso i nostri laboratori. Il processo produttivo viene effettuato esclusivamente per macinazione meccanica della materia prima, senza aggiunta di acque di lavaggio, di altri minerali o sostanze estranee, non contiene silice cristallina libera nè tantomeno amorfa ed è esente da elementi inquinanti quali minerali amiantiferi o altre sostanze nocive per l'ambiente e la vita animale. Grazie al particolare processo di macinazione, si riesce a ottenere una micronizzazione molto fine della polvere di basalto romano rigenerante, con granulometria ridotta e particelle inferiori ai 20 µm, questo ne consente l'utilizzo per distribuzione fogliare, in ambito agronomico come corroborante». • **Elena Ricci**

Basalto Creations
di Spadaccia Antonella

La Basalto Creations è il punto di riferimento in tutto il Centro Italia, e non solo, per il basalto romano, una materia prima straordinaria e dalla grande versatilità. Gli spazi acquisiscono con il nostro basalto romano un aspetto molto moderno e attuale, anche per chi ama uno stile minimalista. I pavimenti e i rivestimenti interni possono essere lucidi a specchio, levigati o satinati e vengono solitamente impiegati in hall di alberghi, saloni, cucine, spa (zone wellness) o bagni.
I pavimenti, oltre ad essere fatti a basole, possono essere realizzati in cubetti o meglio conosciuti anche come Sampietrini, inequiparabili rispetto ai prodotti provenienti dal Vietnam per le caratteristiche di durezza, robustezza e non gelività. Anche per questa ragione, i selciati sono utilizzati sin dall'antichità dai Romani: il termine Sampietrino, infatti, deriva dal primo utilizzo di questa pavimentazione, che pare essere avvenuto proprio in Piazza San Pietro a Roma.
Su richiesta, la Basalto Creations fornisce anche il servizio di posa in opera dei selciati non solo a Viterbo e provincia ma anche su tutto il territorio nazionale, secondo le esigenze ed i gusti dei clienti.

Basalto Creations di Spadaccia Antonella - Via S. Rocco, 24 - 01010 Ischia di Castro (Vt) - Cell. 328.1911533 - info@basaltocreations.it
www.basaltocreations.it

Marmomac Academy

È il progetto educational destinato a tutti gli architetti e alle aziende che sono interessati a un percorso formativo dedicato all' innovazione nelle applicazioni della pietra naturale in ambito architettonico, edile e del design industriale. «In occasione della manifestazione Marmomac Restart Digital, l'Academy ha offerto un'occasione imperdibile di Continuing Education per professionisti e appassionati, con un fitto programma di webinar e sessioni digitali che spaziano dalle tematiche più tecniche legate alla geologia, la manutenzione e il restauro fino al design e all'architettura». Marmomac Academy mira a coinvolgere anche gli studenti che si affacciano al mondo del lavoro collaborando con istituzioni quali il Politecnico di Bari, l'Università di Venezia, l'Università degli Studi di Verona, l'Università degli Studi Chieti-Pescara, l'Università della Sapienza di Roma, l'Accademia delle Belle Arti di Verona e la Scuola del Marmo di S.Ambrogio.

Tutto il valore della *pietra naturale*

Spinta da un'autentica passione che garantisce il massimo della cura in ogni fase dell'iter produttivo, Marble Project è un punto di riferimento per interventi in marmo di finissima fattura, capaci di trasformare un luogo in un'esclusiva esperienza di lusso. Ne parliamo con Marco Pisani

Il Sereno, Como

Un'autentica passione per il proprio lavoro e un sincero amore per i dettagli, sono la chiave per offrire un servizio di successo, capace di garantire la perfetta soddisfazione di ogni richiesta per quanto straordinaria, e di fare la differenza in un mercato sempre più condizionato da volumi industriali e che sembra avere, a volte, perso il contatto con l'arte e l'unicità. In questa direzione si muove l'azienda Marble Project, una realtà dal cuore italiano che ha conquistato le strutture top level di mezza Europa.

«La nostra azienda – racconta Marco Pisani, titolare della Marble Project –, nasce per offrire un unico interlocutore a chi desidera interventi in marmo di altissima qualità. Dopo un mio personale percorso professionale in qualità di project manager, ho intuito il potenziale di un'azienda che si allontanasse dall'essere un semplice fornitore, per riscoprire un forte orientamento al cliente, offrendo una serie di servizi a supporto di ogni fase di lavorazione, dal progetto alla messa in posa. Così, avvalendomi delle strumentazioni più all'avanguardia del settore, e di un costante rapporto con creativi e tecnici internazionali, ho fondato Marble Project, realtà attualmente leader nella realizzazione d'interventi in marmo per il settore lusso».

Nata nel 2015 in provincia di Massa Carrara, la

> GARANTIAMO PERFORMANCE DI ALTISSIMO LIVELLO, FLESSIBILI E PERSONALIZZATE, OFFRENDO PROGETTI ESCLUSIVI E DI CLASSE, SUPPORTATI DA UN SERVIZIO PUNTUALE DI CONSULENZA

Marble Project si contraddistingue come partner d'eccellenza per studi di architettura, contractor e designer che desiderano garantire continuità e autorevolezza al proprio profilo di alta qualità ed esclusività delle opere realizzate. «Parallelamente alla vendita di marmo – aggiunge Marco Pisani –, il nostro core business è rappresentato da progetti di alto livello che ci permettono di dimostrare, ogni volta, tanto il sincero amore per il nostro lavoro, quanto la cura maniacale che assicuriamo in ogni intervento. Grazie a un'eccellente rete di professioni, infatti, possiamo garantire performance di altissimo livello, flessibili e personalizzate, capaci di soddisfare i clienti più esigenti con estrema coerenza, offrendo così un progetto esclusivo e di classe, supportato da un servizio puntuale di assistenza e consulenza».

Con un ampio ventaglio di servizi tecnici specialistici legati all'utilizzo di marmi e pietre naturali all'interno di progetti architettonici e di interior design di alta fascia, che vanno dalla selezione e fornitura dei materiali ai rilievi in cantiere, dai disegni esecutivi e casellari, fino alla produzione degli elementi in pietra e alla posa in opera con assistenza tecnica in cantiere, l'azienda si contraddistingue per offrire soluzioni a 360 gradi, che fanno della flessibilità e dell'affidabilità un vero e proprio punto di forza. «Il nostro comune obiettivo – continua Marco Pisani – è offrire soluzioni sul campo capaci di adeguarsi alla realtà viva del cantiere, garantendo il massimo dell'attenzione in ogni singolo passaggio dell'iter produttivo e rispondendo in maniera propositiva a ogni richiesta di unicità. Il nostro concetto di lusso, infatti, nasce dalla consapevolezza di come il valore intrinseco della pietra naturale, conferisca ad ogni sua applicazione un'indelebile impronta distintiva di ricercatezza e preziosità che permane immutata nel tempo. Questo materiale antico, così unico e straordinario, viene lavorato come un abito cucito su misura, dalla fase del progetto alla sua posa, attraverso un team composto da installatori altamente specializzati e a una mia costante presenza in cantiere fino al termine dei lavori».

Con un preziosissimo know-how e una distintiva attitudine made in Italy, Marble Project ha realizzato importanti soluzioni per boutique, abitazioni private e locali d'eccellenza, in Inghilterra, Francia, Caraibi (St. Barth), Arabia Saudita, ritagliandosi uno spazio di grande rilievo tra i clienti top level, che hanno fatto della cura per i dettagli e di soluzioni esclusive la propria idea di lusso e creatività. «Negli ultimi anni – conclude Marco Pisani –, è possibile identificare un cambiamento nel mercato. Infatti, se fino a dieci anni fa si lavorava su grandi forniture destinate a palazzi e alberghi, attualmente i grossi volumi vengo realizzati da paesi come la Cina e la Turchia, che possono offrire un prodotto più standardizzato e una mano d'opera più economica; proprio per differenziarsi, la Marble Project ha deciso di dedicarsi principalmente a progetti difficili e dal grande valore tecnico e artistico, che richiedono competenze del tutto particolari, riuscendo a ritagliarsi uno spazio personale in quella forbice tra volumi e qualità, che sta attualmente caratterizzando il mercato». • **Andrea Mazzoli**

Sopra: Residenza privata, Saudi Arabia. Marble Project si trova a Carrara (Ms) www.marble-project.it

Un'offerta che conquista

Fondata nel 2015 a Carrara in provincia di Massa Carrara, luogo ricco di una grande tradizione e cultura lapidea, l'azienda Marble Project si contraddistingue per un'offerta a 360 gradi, capace di supportare il cliente in ogni fase del progetto, dal disegno alla scelta dei materiali, fino alla realizzazione di soluzioni ad alte performance e alla relativa messa in posa. Con un'offerta esclusiva che si avvale di un team specializzato e competente, l'azienda è diventata in poco tempo un punto di riferimento per il settore lusso, facendo della cura dei particolari e di un'offerta esclusiva, in linea con le richieste dei clienti, i principi fondamentali del proprio core business.

OSSERVATORIO
ABITARE

Premio alla carriera

La meraviglia del *"meno"*

Alleggerire e sottrarre, fino a raggiungere al nulla fisico. È l'orizzonte creativo a cui tende oggi il lavoro di Marco Ferreri. Per ritrovare spazi intimi e "umanamente primordiali", dove il respiro si sincronizza con il mondo

Essenziale, asciutto, primigenio, longitudinale, autentico. A questo compendio di aggettivi, spesi per descrivere l'impronta creativa lasciata da Marco Ferreri in decenni di progettazione industriale, grafica, architettura e allestimento, se ne potrebbero aggiungere come minimo un altro paio di dozzine. Ma è un esercizio che in fondo al designer ligure, insignito a settembre scorso del Compasso d'Oro alla carriera, non interessa granché, considerato il suo dichiarato debole per la sottrazione. «Penso che il principio più evidente del mio fare progetto – sostiene Ferreri - sia il meno. Meno materia, meno spostamenti, meno uso del suolo, meno di moda, meno appariscente, meno presente, meno pesante, meno lavoro, meno costo».

Come ha rimodellato questa sua visione nel tempo e a che punto è arrivata, oggi?
«Oggi estremizzo e tendo al nulla fisico, tempeste di neuroni, sorpresa e meraviglia. Poi il fare, come un lampo».

A inizio settembre, nella prima edizione post-Covid del Compasso d'Oro, le è stato assegnato il premio alla carriera. Quali passaggi salienti del suo percorso, secondo lei, hanno gettato le basi per la conquista di questo riconoscimento?
«Dalle motivazioni che mi sono valse il premio cito, con piacere, "Garbo del gesto, coerenza coraggiosa quanto lucida, sostanza metodologica assorbita nella stretta relazione con i grandi maestri del design; lontano dagli eccessi della comunicazione, capace di ascolto delle inespresse, e forse inesprimibili, istanze più profonde e intime di un uomo che, nella sua complessità vuole restare se stesso". Ritengo tra l'altro che un premio sia meglio vincerlo alla carriera che alla memoria».

Dieci anni fa realizzava "La casa tutta d'un pezzo", concepita come riparo abitativo primordiale. Alla luce dell'esperienza pandemica, che impone di ripensare il rapporto tra l'uomo e gli spazi di vita quotidiana, cosa aggiungerebbe (o toglierebbe) a quel progetto?
«È stata la prima casa al mondo realizzata da una macchina in 3D a elevata precisione, a quel progetto non aggiungerei e non toglierei nulla. Quello che mi affascina ancora è come il massimo della tecnologia allora esistente avesse come risultato uno spazio originario, quasi una caverna. Per ripensare gli spazi post pandemia partirei da questa considerazione: se durante le quarantene la risposta immediata è stata la versatilità degli arredi per meglio organizzare nuove funzioni della casa, nell'immediato futuro penso ci sia da ridiscutere il modello stesso di città, come usare gli spazi abbandonati dalla industria e dal terziario, dove e come relazionarsi. Andando alla ricerca di spazi "umanamente primordiali"».

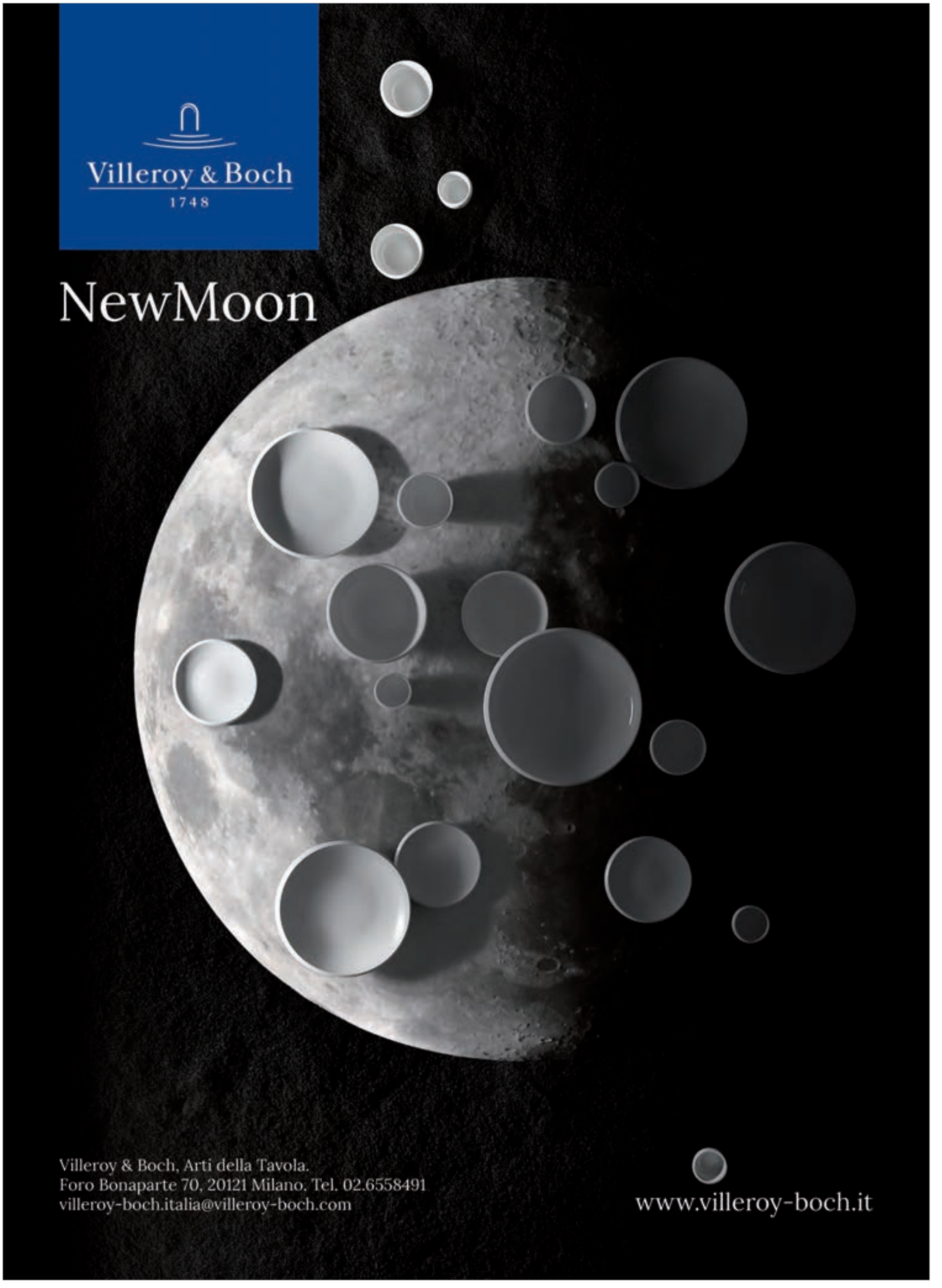
Marco Ferreri, architetto e designer

Nelle sue creazioni ha sempre riservato un ruolo speciale al suono, dimensione sensoriale talvolta relegata sullo sfondo in ambito progettuale. In cosa risiede principalmente il suo valore?
«L'uomo si rapporta al mondo attraverso i suoi sensi, almeno cinque, uno di questi è il suono. Oggi che subiamo una continua colonna sonora di sottofondo, spesso supporto della pubblicità, non ci accorgiamo che le persone e le cose hanno un suono. Nei miei lavori "sonori" molti fatti con Davide Mosconi, gli oggetti e gli strumenti ci fanno sentire il suono della natura, degli agenti atmosferici, del sole, del vento, dell'acqua, delle piante. La natura e il caso scrivono la partitura sempre diversa e mai uguale: in questo è custodito il loro valore».

Nel lavoro di ricerca sulla materia ha confessato il suo interesse a scoprirne i confini estremi, il minimo e il massimo. Di quali oggi in particolare sta esplorando i limiti e le potenzialità, anche grazie agli strumenti digitali?
«Il digitale è un prezioso strumento che ci facilita in molte situazioni, penso però che sia importante continuare a sapere come si facevano le cose prima...metti mai che manchi la luce. Dopo quelli della materia, oggi più maturo, esploro limiti e potenzialità miei, il mio minimo e il mio massimo. Cerco attraverso l'agricoltura, il rapporto con la terra, di capire se e come è possibile vivere e produrre in armonia col pianeta. Per parlare come un designer, sono un prototipo».

Suona il telefono. È la Triennale di Milano che sta pensando a un remake della sua antologica del 2010 dal titolo "Marco Ferreri, progettare pensieri...post-Covid". Con quali idee e contenuti allestirebbe questa mostra?
«Esponendo tanti atteggiamenti, non solo i miei, di persone che stanno esplorando possibilità altre di stare nel mondo, situazioni dove la parola valore ha senso solo se funziona prima in senso collettivo, dove si cerca di sincronizzare il respiro con il mondo. Forse il titolo più congeniale potrebbe essere "PostDomesticLandscape". Ora però chiedo scusa, ma sta suonando il telefono...». **• Giacomo Govoni**

"LA CASA TUTTA D'UN PEZZO" È STATA LA PRIMA CASA AL MONDO REALIZZATA DA UNA MACCHINA IN 3D A ELEVATA PRECISIONE, A QUEL PROGETTO NON AGGIUNGEREI E NON TOGLIEREI NULLA


Villeroy & Boch
1748
NewMoon
Villeroy & Boch, Arti della Tavola.
Foro Bonaparte 70, 20121 Milano. Tel. 02.6558491
villeroy-boch.italia@villeroy-boch.com
www.villeroy-boch.it

dgv®

La **DGV Metal Srl**, fondata nel 1999 dai fratelli **Giuseppe** e **Vincenzo D'Andrea**, realizza infissi in **PVC**, **alluminio** e **alluminio-legno** che commercializza attraverso una rete di vendita estesa su tutto il territorio nazionale grazie ad agenti, rivenditori e showroom. Ogni singola finestra viene concepita e realizzata con un presupposto semplice che la contraddistingue: regalare ai clienti la stessa qualità che pretendiamo per le nostre case.

La **DGV Metal Srl** consta di due stabilimenti di produzione dislocati sul territorio campano dove, grazie ad un ampio team di tecnici ed operai altamente specializzati, realizza una vasta gamma di prodotti per la propia clientela sempre più esigente, affiancando alla qualità degli infissi, il servizio e l'assistenza post produzione necessaria. "**Diventare un punto di riferimento nazionale e non nel settore**" è oggi un obiettivo sempre più vicino!

Partner:

SIEGENIA

SALAMANDER
OFFICINA ITALIANA CERTIFICATA

DGV Metal Srl
Zona Asi, agglomerato Aversa Nord
Viale delle Industrie (III traversa)
81032, Carinaro (CE)
Italia

+39 081 57 33 737
info@dgvmetal.com
www.dgvmetal.it

Arriva la linea **Luxury**
"Finita",
per chi oltre al meglio
preferisce il lusso.

FINITA
Finestre Italiane