

I PROTAGONISTI

L'EDILIZIA VISTA DALLA CERAMICA

Le novità di prodotto. Il punto sul business e le previsioni per i prossimi mesi. Ma anche le richieste del settore al nuovo governo, prima tra tutte un freno al costo dell'energia. A Bologna YouTrade ha raccolto le voci di imprenditori e manager

a cura di Veronica Monaco

ETERNO IVICA

Precursori di innovazione

ROBERTO GHIARONI

DIRETTORE COMMERCIALE ESTERO

ANDREA CERETTA

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

Domanda. Quali novità avete presentato a Cersaie?

Andrea Ceretta. Abbiamo presentato due importanti novità. La prima riguarda il restyling del nostro Supporto Eterno con la prima base a rottura facilitata. La base, infatti, presenta due preincisioni, che permettono di facilitare il lavoro dei posatori in fase di montaggio. Per adattare la base controparete o per l'accoppiamento delle clip down basta una semplice pressione della mano lungo le linee di rottura già predisposte, senza dover utilizzare elementi da taglio. Inoltre, il bordo inferiore rimane arrotondato, in modo da non danneggiare lo strato impermeabile sottostante. La seconda sono due strati separatori, uno in gomma TPE e uno in metallo, che vengono posizionati in fase di installazione tra la base dei supporti e l'impermeabilizzazione. Tutti e due gli strati separatori fungono da protezione del manto impermeabile durante la fase di posa in opera, in più lo strato separatore in gomma TPE riduce il ponte acustico.

Roberto Ghiaroni. Un'altra grande novità è il nuovo profilo verticale perimetrale in alluminio,

un elemento di chiusura e finitura dei bordi perimetrali nelle pavimentazioni sopraelevate esterne. Questa soluzione permette di creare una chiusura laterale estetica senza dover necessariamente utilizzare ceramiche o altri prodotti di finitura superficiale. Il profilo è in alluminio ed è disponibile in due colori, silver e grigio antracite, e in diverse altezze compatibili con i nostri supporti, mentre la lunghezza standard è di 2,40 metri. Il profilo, inoltre, è corredato da due importanti accessori che sono il giunto lineare e il giunto angolare a 90 gradi.

Tante novità, molte conferme, troppa incertezza per il futuro. Si potrebbero riassumere così le interviste che YouTrade ha raccolto al Cersaie.

In realtà, però, c'è molto di più. Perché le aziende presenti hanno anticipato anche i risultati del loro business ed espresso richieste al nuovo governo, prima tra tutte un freno al costo dell'energia. Il risultato è una specie di racconto corale di come sta il mondo dell'edilizia, in particolare quello che lavora attorno al settore della ceramica.



D. Quali sono i vantaggi rispetto agli altri prodotti presenti sul mercato?

Andrea Ceretta. Abbiamo cercato di supportare il mondo della posa. Queste due innovazioni rendono sicuramente l'installazione molto più veloce e facile, consentendo di realizzare terrazze e pavimentazioni esteticamente molto più lineari. Questo si traduce in un risparmio sia per il posatore che per l'utente finale.

D. Tra i prodotti che avete presentato, quale sta attirando maggiore attenzione da parte degli operatori?

Roberto Ghiaroni. Tra gli operatori esteri sicuramente il profilo perimetrale. Va sottolineato che un'azienda specializzata come la nostra ha il vantaggio di non dover necessariamente presentare una gamma nuova di supporti, perché sono prodotti che hanno un ciclo di vita lunghissimo. Questo ci consente di lavorare per ottimizzare i prodotti già esistenti, seguendo le esigenze del mercato e dei nostri clienti.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

Andrea Ceretta. Speriamo che il nuovo governo continui a portare avanti gli incentivi nel settore dell'edilizia. I bonus negli ultimi due anni hanno dato molto respiro al settore e portato un incremento sia di fatturato che di operatività. Se diventassero strutturali, sarebbe un vantaggio importante anche per le aziende produttrici.

Roberto Ghiaroni. Per l'estero sarà fondamentale dare continuità e promuovere tutti i rapporti con l'Unione Europea e i Paesi oltreoceano, in cui Eterno Ivica esporta.

D. Quali sono le vostre aspettative per i prossimi mesi?

Andrea Ceretta. L'anno in corso ci sta dando grandi soddisfazioni sia in Italia che all'estero. Credo che nei prossimi mesi l'andamento di Eterno Ivica proseguirà nel solco di questo trend.

Roberto Ghiaroni. Anche all'estero sicuramente subiremo l'onda lunga di quello che è stato fatto fino a oggi. Al momento ci sono molti cantieri in corso che probabilmente riusciremo a fornire con la stessa velocità e con gli stessi quantitativi, rispettando ciò che ci eravamo prefissati all'inizio dell'anno. Bisogna vedere che cosa succederà l'anno prossimo e se si sbloccheranno alcune situazioni internazionali per iniziare nuovi lavori.

FILA SOLUTIONS

Senza concorrenti sotto la doccia

FRANCESCO PETTENON
AMMINISTRATORE DELEGATO

Domanda. Quali novità ha presentato Fila Solution a Cersaie?

Risposta. Abbiamo presentato due novità. La prima è Fila Salvadoccia, la seconda è Concrete Hydro.

D. Parliamo di Fila Salvadoccia: di che cosa si tratta?

R. Sulla scia del grande successo del Salvaterrazza, l'antinfiltrazione consolidante più copiato dal mercato, abbiamo deciso di lanciare Fila Salvadoccia, un protettivo antinfiltrazione a base acqua per le docce, certificato Indoor Air Comfort Gold, quindi completamente Voc free, e conforme ai requisiti sostenibilità ambientale quali Leed, Breeam, Well. Fila Salvadoccia risolve problemi di infiltrazioni sia nelle docce più vecchie, dove la probabile assenza di una membrana impermeabilizzante favorisce il passaggio di infiltrazioni fino alla muratura, sia in quelle di nuova realizzazione, con funzione protettiva e consolidante delle fughe. Questo prodotto consente dunque di evitare l'insorgere di inestetiche muffe ed annerimenti, riducendo drasticamente i costi di manutenzione, e bloccare l'acqua fungendo da barriera invisibile idrorepellente.

D. Quali sono i principali plus rispetto alla concorrenza?

R. Non esiste concorrenza, perché è davvero un prodotto innovativo. È un prodotto a base acqua, facile da applicare e che asciuga in sole quattro ore. Ha inoltre un packaging compatto, da 0,75 litri.

D. Avete già iniziato la distribuzione di Fila Salvadoccia e dove è possibile trovare il prodotto?

R. Sì, Fila Salvadoccia è disponibile presso gli showroom di ceramica, i magazzini di materiali edili, i colorifici e le ferramenta.

D. Qual è invece la seconda novità?

R. Il secondo prodotto che abbiamo presentato a Cersaie è Concrete Hydro, un idrorepellente consolidante a base acqua che consente di contrastare l'effetto spolvero tipico di materiali come cemento, laterizio e tufo, intonaco e



pietra ricostruita. Essendo idrorepellente, inoltre, impedisce all'acqua di penetrare nelle superfici, contrastando anche la formazione di muffe e licheni e prevenendo la formazione di efflorescenze saline.

D. Quali sono le principali applicazioni di questo prodotto?

R. Concrete Hydro è destinato ad applicazioni su superfici verticali e orizzontali in esterno, ma anche su pareti faccia vista in cemento, pietra o laterizio, caratterizzate dal tipo fenomeno dello sfarinamento. È ideale anche su facciate in intonaco cementizio colorato in massa. Anche questo prodotto è a base acqua, è certificato Indoor Air Comfort Gold per la verifica delle emissioni di Voc e soddisfa le più restrittive specifiche europee sotto il profilo ambientale.

D. Quali sono le sue impressioni su questa edizione del Cersaie?

R. Vista la situazione molto complicata, non immaginavo una grande affluenza, invece mi sono dovuto ricredere. Vedersi di persona è stato molto importante.

D. Che cosa si aspetta per i prossimi mesi?

R. È una domanda da un milione di dollari. Durante l'estate c'è stata una leggera contrazione del mercato D1Y, ma si andrà verso una ripresa nel periodo invernale in quanto, oltre al riemergere dei problemi conseguenti alle piogge, i privati destinano più tempo alla cura della casa. In più, prevedo una ripresa anche dei lavori interni. Il superbonus, con tutte le sue difficoltà, sta man mano scemando e le rivendite avranno più tempo per tornare a seguire i clienti privati, che nell'ultimo anno e mezzo sono stati un po' trascurati a favore delle imprese impegnate nei lavori di riqualificazione.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Spero che il nuovo governo prenda in mano, insieme all'Unione Europea, la questione energetica. Se i prezzi del gas continuano a rimanere così alti, c'è il rischio di andare verso una seria deindustrializzazione.

SPECIALE CERSAIE

youtrade

FORNACI CALCE GRIGOLIN

Non deve mancare supporto all'edilizia

STEFANO BIANCHETTO

RESPONSABILE MARKETING

Domanda. Quali sono state le novità al Cersaie?

Risposta. Le nostre soluzioni per la posa di pavimenti e rivestimenti, di facile applicazione e di semplice tecnologia. Che si tratti del rivestimento di un box doccia, di una terrazza, della sovrapposizione su un pavimento esistente, Fornaci Calce Grigolin ha la soluzione giusta. I nostri prodotti trovano impiego sia nei grandi cantieri che nei piccoli interventi privati, che poi sono quelli più comuni.

D. Quali prodotti presentati in fiera hanno attirato maggiormente l'attenzione dei visitatori?

R. Sicuramente gli adesivi e gli stucchi che, tanto quanto le piastrelle, concorrono all'estetica della finitura. Dietro un pavimento



o un rivestimento c'è un sistema di prodotti altrettanto importanti, come i collanti, l'impermeabilizzante, il massetto. Ragionare in termini di sistema consente di offrire un insieme di elementi con caratteristiche diverse ma che lavorano in perfetta sinergia.

D. L'operatore si informa anche sulla sostenibilità dei prodotti, o non ancora?

R. Anche nel settore degli adesivi e dei collanti ha già iniziato a diffondersi la stessa sensibilità percepita nel settore degli intonaci e pitture. In generale, però, c'è più attenzione rispetto al passato, magari non tanto sul prodotto in sé quanto sui processi produttivi che stanno alla base. La sostenibilità è un valore da portare avanti prima di tutto per motivi etici, poi perché il consumatore finale è sempre più interessato e se può sceglie il prodotto più green. Anche Fornaci Calce Grigolin fa la sua parte, concentrando il reperimento delle materie prime vicino alle sedi produttive.

D. Qual è il suo sentiment dell'andamento del business nei prossimi mesi?

R. L'ultimo trimestre del 2022 sarà un periodo di lavoro, in crescita rispetto all'anno scorso. Non c'è solo il settore delle ceramiche, ma anche quello dell'edilizia tradizionale, dell'isolamento termico e dei rinforzi strutturali. Sono settori che non sentono battute d'arresto: esistevano prima del superbonus e continueranno a esistere, con soluzioni sempre più precise e avanzate dal punto di vista tecnologico e con un occhio particolare alla sostenibilità.

D. Quali aspettative avete dal nuovo governo?

R. Mi aspetto misure adeguate per regolarizzare il percorso del superbonus, che l'anno scorso ha dato una grande spinta all'edilizia. Spero si riesca a trovare il modo di mantenerlo, con le dovute precauzioni per evitare gli spiacevoli episodi che si sono verificati in passato, e con le giuste tempistiche. Ma non c'è solo il superbonus: il settore dell'edilizia deve essere supportato dalle istituzioni.



ITALPROFILI

Nuovo basamento autolivellante

MARCO GOTTARDO

RICERCA E SVILUPPO E DIREZIONE

REPARTO PRODUTTIVO

Domanda. Quali novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Abbiamo presentato il nuovo basamento autolivellante Special Evolution e il nuovo sistema Locking Head per le pavimentazioni decking che agevola notevolmente la posa.

D. Quali sono i plus di questa soluzione?

R. Il nuovo sistema di autolivellamento e un nuovo sistema di aggancio del manicotto prolunga dai 20 centimetri in su. Un prodotto di qualità medio-alta, pratico, resistente, stabile e duraturo nel tempo.

D. Tra i prodotti presentati in fiera, qual è quello che ha destato maggior interesse?

R. Il nuovo basamento Special Evolution.

D. Quali sono le vostre aspettative a livello di business per i prossimi mesi?

R. Grazie al nuovo basamento, che avrà un buon successo e si collocherà bene sul mercato, le aspettative sono sicuramente di crescita. Siamo molto propositivi per il futuro e facciamo sempre del nostro meglio. Purtroppo, però, vista la situazione generale, è difficile immaginare cosa ci aspetterà.

D. E che cosa dovrebbe fare il nuovo governo?

R. Auspico che faccia qualcosa sia per le aziende sia per i privati: tra aumenti dei prezzi e rincari energetici, ne stiamo risentendo tutti notevolmente.

GRANULATI ZANDOBIO

Grandi formati protagonisti

ALBERTO SOTTOCORNOLA

RESPONSABILE QUALITÀ

Domanda. Quali novità avete presentato in fiera?

Risposta. Il nuovo formato 40x180 disponibile in sei colorazioni diverse, quattro effetto pietra e due effetto legno, nelle due collezioni Hardscape Porcelain Portland e Outdoor Wood 2 Cm Long.

D. Quali sono i prodotti che hanno destato maggiore interesse?

R. Sicuramente i grandi formati, come quello appena accennato, e il classico 60x90, che ha sempre un grande successo.

D. Per quanto riguarda i colori, quali sono quelli più richiesti?

R. Con il marchio L'Altra Pietra abbiamo

introdotta una nuova collezione che si chiama Tempio, che riproduce fedelmente l'estetica della pietra naturale Arenaria Indiana e ha riscosso molto successo in fiera. Proveniente dall'India e storicamente importata sia in Inghilterra sia in Italia, questa tipologia di arenaria è disponibile ora in pietra sinterizzata, materiale che ha notevoli vantaggi tecnici rispetto alla pietra naturale.

D. Com'è andata questa edizione di Cersaie?

R. Abbiamo avuto molti contatti che speriamo di coltivare. Il riscontro è stato positivo.

D. Che cosa vi aspettate per i prossimi mesi?

R. C'è una frenata su tutti i mercati e la crisi si sta sentendo ovunque. Speriamo di mantenere il trend costante, anche se, se non si smuove qualcosa, assisteremo alla peggiore recessione dal dopoguerra.

D. Che cosa dovrebbe fare il nuovo governo?

R. Una risoluzione della crisi energetica che sta mettendo in ginocchio tutte le industrie.



TECNOLOGIA E COLORE

ANTEBIAGO



LINEA AIR TERM NHL E COLORI RFX

Elementi naturali quali calce idraulica e tecnologia RFX, conferiscono all'abitazione elevati standard e comfort abitativi. Traspirabilità, termoriflettenza, fonoassorbenza e bassa conducibilità sono le soluzioni offerte ai progettisti.



www.gageneral.com | www.antebiago.it

GENERAL **G.A.** ADMIXTURES

General Admixtures S.p.A.

Via delle Industrie n. 14/16 | 31050 Ponzano Veneto (TV) | ITALY
T. + 39 0422 966911 | T. + 39 0373 980391 | info@gageneral.com

BREVETTI MONTOLIT

Il taglio giusto per tutti

VICHI MONTOLI

AMMINISTRATORE DELEGATO

Domanda. Quale novità avete presentato in occasione di Cersaie?

Risposta. La nuova linea di tagliapiastrelle manuali P5, in tutte le declinazioni e misure. Abbiamo presentato anche tutta una serie di nuovi articoli diamantati e non, per facilitare e semplificare la posa dei nuovi formati e spessori di ceramica.

D. Qual è il prodotto che ha destato maggiore interesse da parte dei visitatori?

R. Il nostro cliente finale è attratto soprattutto dalla possibilità di fare lavorazioni speciali con risultati assolutamente eccellenti. Non devono più spaventarsi nel chiedere utensili particolari, perché c'è una risposta ad ogni esigenza. Per quanto riguarda i distributori, sono sempre più

apprezzati i servizi che offriamo a corollario dei prodotti nell'ottica di fidelizzazione dei partner.

D. Questa edizione di Cersaie ha rispettato le vostre aspettative?

R. Partita con poco movimento, la fiera si è poi rianimata. C'è stata tanta positività e voglia di fare, speriamo che la situazione congiunturale consenta di far circolare questa energia.

D. Quindi che cosa si aspetta per il prossimo autunno-inverno?

R. Mi aspetto che continui un trend di assestamento. Non è più certo il mondo euforico dell'anno scorso, ma spero che le importanti leve congiunturali con cui ci confrontiamo, cioè aumento dei prezzi, inflazione, caro energia e guerra, non siano tali da influire sulla volontà di investimento delle persone.

D. Quali sono le aspettative dal nuovo governo?

R. Spero che abbiano modo di lavorare e portare avanti le loro idee. Spero che tutti cooperino affinché si possano raggiungere gli obiettivi. Potremmo giudicare solo dopo un lasso di tempo la bontà o meno delle loro azioni.



PROGRESS PROFILES

Novità per bagno, terrazze e battiscopa

DENNIS BORDIN

AMMINISTRATORE DELEGATO E CEO

Domanda. Quali novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Ci siamo concentrati su tre macroaree: l'ambiente bagno, le terrazze e i balconi, e i battiscopa. Per quanto riguarda l'ambiente bagno abbiamo arricchito il sistema di scarichi doccia con il nuovo Proshower Base L PRO, un nuovo sistema innovativo ed evoluto, che si integra con tutti gli altri sistemi della nostra azienda, per un'offerta a 360 gradi. Per la posa dei grandi formati, sia in interno che in esterno, abbiamo sviluppato la membrana Prodeso Drain da 5 e 8 millimetri, un sistema totalmente innovativo che dà la possibilità di drenare l'acqua in eccesso sia sopra che sottopiastrella. Oltre a essere drenante, è impermeabilizzante e desolidarizzante, e permette lo sfogo del vapore. Prodeso Drain 8 System, abbinata al profilo perimetrale Proterrace Double Drip con gocciolatoio, consente di realizzare terrazze e balconi a regola d'arte. Infine, abbiamo ulteriormente ampliato la gamma dei battiscopa e creato un espositore dedicato per showroom e rivenditori fidelizzati per promuovere sempre di più questo comparto, per noi molto importante.

D. Qual è la sua principale preoccupazione per il prossimo autunno-inverno?

R. Prima di tutto il caro energia. Se non si interviene in modo significativo per contenere i costi energetici, tutte le aziende del comparto edilizia e manifatturiero, ne soffriranno pesantemente. La situazione deve cambiare in fretta, altrimenti le aziende avranno grossi problemi. Noi siamo stati lungimiranti e abbiamo installato un impianto fotovoltaico di 650 kw, che oggi copre il 40% del nostro fabbisogno energetico.

D. Che cosa prevede per i prossimi mesi?

R. Per quanto riguarda il mercato in generale, credo che i costi delle materie prime dovrebbero stabilizzarsi, o almeno scendere, perché i prezzi sono ancora improponibili. L'inflazione è preoccupante, quindi devono assolutamente cambiare queste dinamiche.



Grazie ai bonus ci siamo salvati per un anno e mezzo, ma non è solo quella la strada. Bisogna ragionare su come stabilizzare i prezzi e dare competitività alle aziende italiane perché altrimenti saremo sommersi da prodotti di industrie cinesi, polacche, turche, che non subiscono gli stessi costi delle aziende italiane. E poi largo alle fonti energetiche innovative. Bisogna agevolare le aziende produttrici affinché non perdano marginalità e competitività nel mondo a causa del caro energia.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Spero che il nuovo governo, con il consenso dell'opposizione, abbia la forza di apportare un vero cambiamento, necessario per il Paese, altrimenti ci troveremo in serie difficoltà per il futuro.

Entra nel futuro

Un nuovo livello di semplicità



AQUAELITE

Una spa in casa

RICCARCO PIANZOLA

DIRETTORE COMMERCIALE



Domanda. Quali novità avete presentato al Cersaie?

Risposta. La nuova collezione di set doccia InStile, che è caratterizzata da un design di taglio più classico. La serie, tutta in ottone, è disponibile in 14 differenti finiture per offrire la possibilità di massimo abbinamento con le superfici, dalle piastrelle al marmo. Abbiamo presentato, inoltre, la nostra proposta top di gamma di spa con miscelazione termostatica integrata e deviatore elettronico touchscreen. È inoltre possibile integrare un sistema di suoni, luci e programmi automatici per un benessere totale nella doccia di casa.

D. Quali sono i plus dei vostri prodotti rispetto alla concorrenza?

R. La nostra azienda ha plus sia tecnici sia di qualità di prodotto. Tutto è realizzato in casa, a partire dalla materia prima che è trasformata

e lavorata in stabilimento. Anche l'ottone o l'acciaio inox sono lavorati direttamente all'interno dell'azienda. Questo ci consente di arrivare sul mercato con un prezzo più competitivo rispetto a chi si occupa solo di commercializzare i prodotti o di chi si avvale di terzi.

D. Che cosa vi preoccupa maggiormente per l'autunno?

R. In questo periodo la preoccupazione maggiore è sui prezzi dell'energia che, per un'azienda manifatturiera come la nostra, incidono parecchio. Per fortuna siamo strutturati anche con impianti fotovoltaici, che contribuiscono ad abbassare i costi. Nonostante tutto, rimaniamo comunque positivi.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

R. Un cambiamento. Rispetto ai governi tecnici che si sono succeduti negli anni, questo sarà un governo più politico e proverà a fare qualcosa di diverso. Bisognerà capire se ci riuscirà: mettere insieme una maggioranza e un governo che possa andare avanti non è così semplice.

ARBI ARREDO BAGNO

Sotto la doccia con Ibra

MASSIMO NASSINI

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

Domanda. Che prodotti avete portato al Cersaie? C'è stata qualche novità?

Risposta. Cersaie è stata per noi l'occasione di ripresentare in modo ufficiale la gamma di box e piatti doccia Ibra che, insieme al termoarredo, va a completamento del listino presentato nei mesi scorsi. In questo Cersaie la guest star è stata dunque proprio Ibra, mentre i mobili da bagno, che sono il nostro core business, hanno fatto più da corollario.

D. Che plus ha questa gamma di prodotti?

R. Il principale plus è legato alla compatibilità estetica in termini di finiture e materiali con i nostri mobili da bagno. Con Ibra i top dei lavabi si possono combinare ai piatti doccia, le finiture del box doccia si abbinano perfettamente al



Migliora il comfort della tua casa

profilo o addirittura alla laccatura dei mobili.

D. Quali sono state le vostre impressioni su questa edizione del Cersaie?

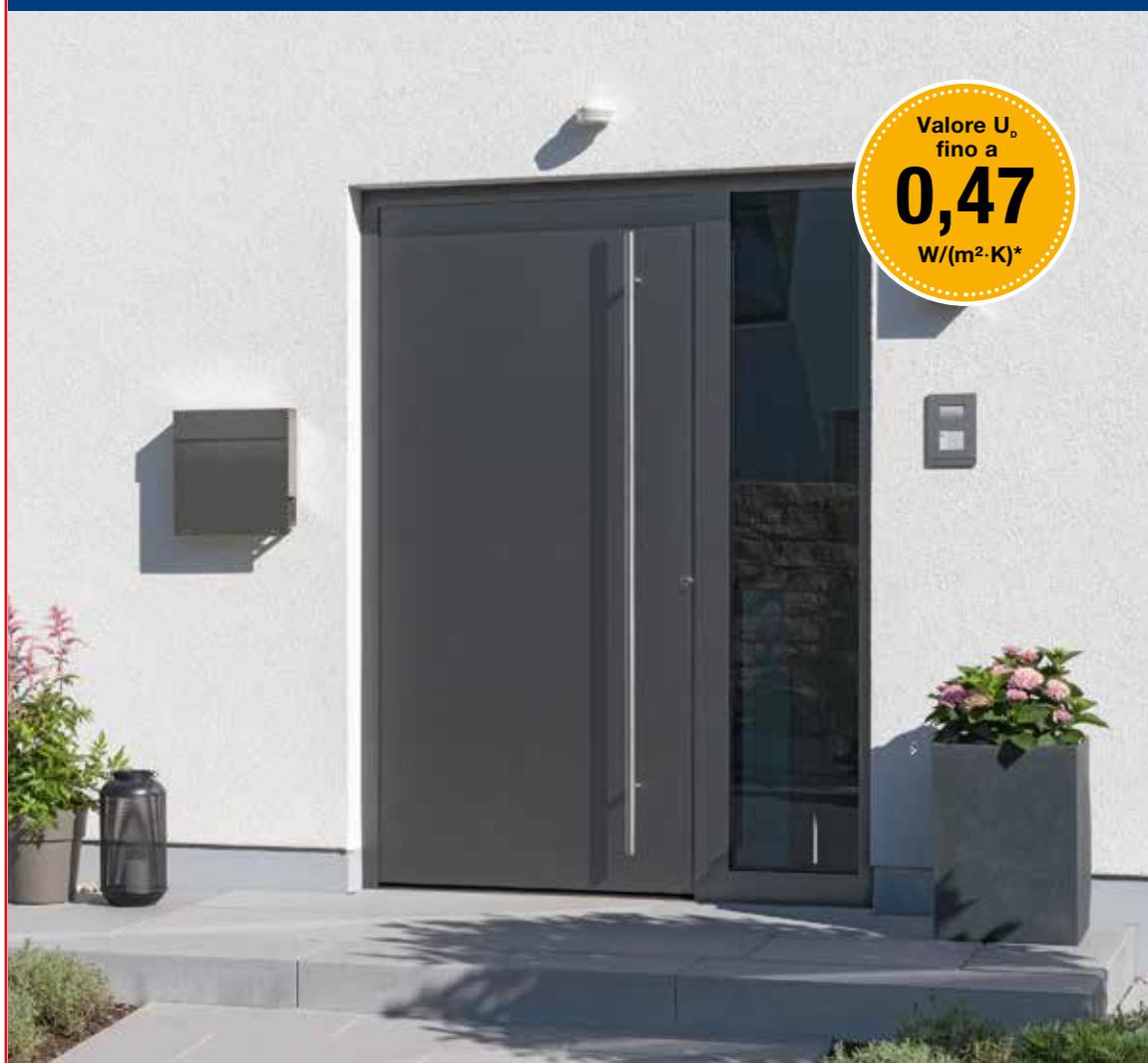
R. L'anno scorso volevamo vedere se questa fiera aveva un po' ripreso i fasti di un tempo e abbiamo riscontrato una grande positività. Abbiamo ripetuto l'esperienza quest'anno e devo dire che l'afflusso di gente è stato molto positivo, sia come quantità sia come qualità di visitatori.

D. Che cosa vi aspettate dall'ultimo periodo dell'anno?

R. Bisognerà lavorare con cautela e attenzione. Il mercato non vedrà stravolgimenti, a meno di importanti decisioni del governo. È anche vero che abbiamo tutti una spada di Damocle sulla testa legata all'energia, il vero problema che il nostro mercato dovrà affrontare perché coinvolgerà direttamente o indirettamente tutto il settore. Noi non siamo un'azienda energivora, ma saremo necessariamente costretti ad aumentare i costi a causa dei materiali che dobbiamo acquistare, dal legno ai componenti. Da un lato le famiglie si troveranno a pagare bollette esorbitanti, e con la cassa integrazione che incombe su molte aziende energivore, le stesse avranno ancora meno capacità di affrontare le fatture. Questo si ripercuote anche sul nostro mercato, che vedrà ridursi il bacino d'utenza, anche se credo che i prodotti di fascia medio-alta, come i nostri, rimarranno stabili.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Un cambio di marcia nel nostro settore, trainante in molti ambiti e che ha un indotto incredibile dal punto di vista dei numeri, delle persone e dei fatturati coinvolti. Gli incentivi hanno portato sicuramente a un incremento pazzesco della domanda, sfociata però in un'enorme bolla che ora si sta sgonfiando con una velocità troppo repentina. Questo sta causando più danni dei vantaggi fatti registrare in precedenza.

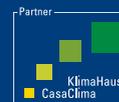


Le porte d'ingresso Hörmann, grazie alle componenti ad alta efficienza energetica, garantiscono elevati coefficienti di isolamento termico.

Le migliori performance antieffrazione incontrano un design contemporaneo.

Visita il nostro sito e scopri la serie completa.

* in base alla grandezza della porta,
valori indicati per MET 1250 x 2200 mm



www.hormann.it
info@hormann.it

BADEN HAUS

Tetto all'energia

MARCO ODDI

DIRETTORE COMMERCIALE

Domanda. Quali novità avete presentato quest'anno in fiera?

Risposta. Abbiamo presentato una nuova linea di mobili completamente customizzabile, realizzabile al centimetro. Proponiamo un'offerta su misura in termini di altezze, profondità e colori per rispondere a qualsiasi richiesta dei clienti.

D. Quali sono i plus rispetto ai concorrenti?

R. È un prodotto italiano, realizzato interamente all'interno della nostra azienda. Siamo tra i più grandi produttori europei, con uno stabilimento di 65 mila metri quadrati. Il prodotto è garantito cinque anni, ecosostenibile e certificato PEFC per la gestione forestale responsabile. Siamo un'azienda che lavora molto con l'estero e quindi siamo molto

attenti al tema dell'ecosostenibilità: alcuni mercati come quello americano e britannico sono al momento molto più sensibili a questi aspetti.

D. Avete preoccupazioni per questo autunno?

R. Speriamo che il caro energia non rallenti il processo produttivo, perché sarebbe controproducente non essere presenti sul mercato: si perderebbe una fetta di mercato difficile poi da riconquistare. Purtroppo, è un problema generale per tutta l'Europa, anche se in Italia è particolarmente pesante in assenza di interventi dello Stato.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Quello che immagino si aspettano tutti: un tetto ai costi dell'energia per le aziende produttrici e per i privati. Questa ritengo sia la misura più importante di cui abbiamo bisogno per evitare una brusca frenata. C'è necessità di sostegni alle industrie manifatturiere, un non intervento rischia di metterci in una posizione di svantaggio rispetto alla concorrenza estera.



VIVATERRA

Sostenibili e a chilometro zero

ALESSANDRO ALBASINI

DIRETTORE COMMERCIALE



Domanda. Che novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Siamo un'azienda che produce terracotta una materia viva, il nostro obiettivo è coniugare tradizione ed innovazione. I nostri sforzi sono mirati a realizzare un prodotto industriale caratterizzato dalle imperfezioni tipiche del materiale calcato a mano e a rendere il cotto un prodotto finito limitando le problematiche legate al trattamento.

D. Quali sono i plus rispetto ai concorrenti?

R. Si parla tanto di biocompatibilità ed economia circolare: il nostro è un prodotto a chilometro zero. La cava è adiacente allo stabilimento il nostro cotto è composto solo da materie prime naturali e per il processo

CERAMICHE
MARCA CORONA

Sei nuove collezioni

FABRIZIO STORCHI
DIRETTORE MARKETING

produttivo utilizziamo solo energia pulita e sostenibile. È un materiale antico e nel contempo moderno, realizzato con tecnologia industriale con la stessa materia prima che veniva utilizzata 500 anni fa.

D. Com'è andato il Cersaie?

R. Questa fiera ci ha consentito incontrare la nostra clientela e prendere contatto con importanti distributori esteri. La presenza al Cersaie rappresenta sempre un'opportunità importante.

D. È fiducioso per il futuro?

R. Fiducia sempre ma anche tanta preoccupazione. Non bisogna farsi abbattere dalle difficoltà, ma i timori per il caro energia si fanno sentire. I prezzi sono decuplicati rendendo difficile restare competitivi sul mercato

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Mi aspetto che prenda decisioni in grado di tranquillizzare il mercato e alleggerisca questa incertezza che sta veramente destabilizzando tutto il settore.

Domanda. Che novità avete presentato in fiera a Cersaie?

Risposta. Quest'anno Marca Corona ha portato in fiera un nuovo concept: «What's your favorite mix». Abbiamo portato sei nuove collezioni, ma anche giocato moltissimo con le diverse combinazioni che si possono realizzare con queste superfici e materiali.

D. Quali sono le vostre previsioni per il prossimo futuro?

R. È sicuramente un momento difficile e strategicamente non si possono fare pianificazioni a lunghissimo termine. Siamo confidenti che lavorando come abbiamo fatto finora e impegnandoci al massimo, saremo pronti per affrontare tutto quello che verrà con il miglior approccio possibile.



EDILFERRO s.r.l.
TRAVEST®

PROFILO MODULARE PER FOTOVOLTAICO

Serie Art. 700



GIUNTO
UNIVERSALE
Art. 710 / 711



MORSETTO
A SCATTO
Art. 720

CATALOGO



WWW.EDILFERROTRAVEST.COM

info@edilferrotravest.com

+ 39 0464 684403

OLYMPIA CERAMICA

Bagno completo a colori

FRANCESCO BORROMEI

RESPONSABILE COMMERCIALE ITALIA

Domanda. Quali novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Abbiamo presentato tante novità, a partire dai nuovi colori lucidi che l'anno scorso erano declinati solo sui lavabi e da quest'anno sono disponibili anche per i sanitari, così da offrire un progetto completo per il bagno. Con Ponte Giulio, inoltre, abbiamo attivato una collaborazione per sviluppare prodotti per un bagno inclusivo, a misura anche di chi ha una mobilità ridotta, senza per questo rinunciare a un ambiente bello.

D. Qual è il più pressante timore per i prossimi mesi?

R. Le preoccupazioni principali riguardano i costi energetici che aumentano sempre di più. L'azienda continua in ogni caso a investire in fiere, cataloghi e nuovi prodotti, sperando che questa crisi prima o poi finisca.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Che dia un supporto soprattutto per la crisi energetica che sta prendendo sempre più piede, mentre i nostri margini si assottigliano sempre di più.



PROGETTO IDEA STELLA

Design per i giovani

ANDREA CORTELUCCI

RESPONSABILE COMMERCIALE

Domanda. Quale novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Ci siamo concentrati su un prodotto estremamente moderno che guarda al futuro. Caratterizzato da un design moderno, è una linea di mobili cannettati in varie sfaccettature, destinati a un pubblico giovane. Speriamo possa raccogliere il successo di tanti altri prodotti simili immessi sul mercato che hanno avuto un buon riscontro.

D. Qual è il vostro plus?

R. I nostri prodotti vengono realizzati integralmente in azienda, senza apporti dall'esterno. Per questo motivo crediamo di essere molto competitivi fornendo da sempre il giusto rapporto qualità-prezzo.

D. Quali sono le sue principali preoccupazioni per l'autunno?

R. A livello macroeconomico c'è la preoccupazione che il sistema possa implodere per colpa di tutte queste tensioni che stanno perdurando nel tempo e che creano conseguenze anche sui comportamenti di acquisto dei consumatori finali. Anche il superbonus si è parzialmente bloccato: uno strumento di stimolo, soprattutto nel periodo post-pandemico, che ha portato molta positività nel mercato, ma che ora si è un po' fermato. Nel breve periodo ci sono tante problematiche, che ci auguriamo possano

terminare quanto prima e risolversi nel miglior modo possibile. Nonostante ciò le aziende si sono strutturate per guardare al futuro, quindi l'orizzonte temporale rimane sempre quello di medio-lungo periodo.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Non tanto delle nuove riforme, che implicano grandi manovre, quanto una maggiore attenzione per il mondo manifatturiero, che da sempre è la base dell'economia italiana, affinché possa affrontare le nuove sfide dei prossimi anni che non saranno semplici.



ART CERAM

Colori lucidi, ma tenui

ALBERTO BRUNELLI

TITOLARE

Domanda. Quali novità avete presentato in fiera?

R. Il completamento di un nostro prodotto presentato l'anno scorso, sempre a Cersaie. In particolare abbiamo introdotto nuovi colori lucidi, ma tenui, in linea con le ultime tendenze del mercato. Tonalità esclusive, differenti da tutte le altre proposte dei nostri competitor.

D. Avete preoccupazioni per questo autunno?

R. Grosse preoccupazioni non ne ho, né personalmente né come azienda. L'azienda sta funzionando bene, quindi per noi la situazione è abbastanza tranquilla.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Una maggiore stabilità economica per le aziende e per la società: questo è il primo obiettivo che il nuovo governo dovrebbe perseguire.



CALEIDO

A tutto design

ALBERTO ARMANELLI

RESPONSABILE COMMERCIALE ESTERO



Domanda. Che cosa avete presentato a Cersaie?

Risposta. Una nuova collezione di radiatori di alluminio di design, disponibili in diverse forme e grandezze, sia in versione idraulica sia elettrica. Queste proposte sono progettate da alcuni designer molto noti, come Gabriele e Oscar Buratti, Jean-Michel Wilmotte e Massimo Iosa Ghini.

D. Quali sono i punti di forza dei vostri prodotti rispetto alla concorrenza?

R. Oltre all'aspetto estetico, anche la funzionalità e versatilità. I nostri prodotti sono disponibili in tante versioni e colorazioni, anche in modalità elettrica. Le richieste di radiatori elettrici stanno aumentando sempre di più, quindi è un prodotto che avrà un grande sviluppo nei prossimi anni.

D. Com'è andata la fiera?

R. Questa edizione di Cersaie è stata molto soddisfacente. Non ci aspettavamo un afflusso così importante sia per quanto riguarda i visitatori italiani che quelli provenienti dall'estero. Pensiamo di riproporci anche la prossima stagione, a meno di gravi stravolgimenti internazionali.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

R. Una certa stabilità e una visione anche per l'export che garantisca al made in Italy di continuare ad avere visibilità anche nei prossimi anni.

D. Avete invece preoccupazioni per i prossimi mesi?

R. Il costo dell'energia e del gas sta andando a impattare pesantemente sui prezzi dei prodotti. Temo che una restrizione dei consumi limiti le vendite, soprattutto all'estero che è il mercato che seguivo direttamente.

ARBLU

In bagno con un programma modulare

DIADA PRESOTTO
TITOLARE



Domanda. Che azienda è Arblu?

Risposta. Arblu è un'azienda leader nel settore dell'arredobagno, fondata da mio padre Pier Giorgio Presotto 25 anni fa, che vede anche la collaborazione mia e di mio fratello Giuseppe.

D. Quali novità avete presentato a Cersaie?

R. La nostra azienda è stata negli anni protagonista di una costante crescita nella proposta di prodotti e servizi sempre più dettagliati. In fiera abbiamo portato novità per quanto riguarda le chiusure doccia con due nuove finiture vetri dai colori e dalle sfumature inedite e con il modello A180 scorrevole che

utilizza un sistema di chiusura automatica, in fase di brevetto, dove l'anta viene dolcemente accompagnata. La novità dell'arredobagno riguarda Tuby System, firmato dallo studio Arter&Citton, un nuovo interessante programma modulare, che si caratterizza per l'utilizzo di elementi trafilati di forma tubolare, che si adatta ad ogni composizione e ne arricchisce la funzionalità e la forma. Anche il programma lavanderia è stato ampliato con nuove interessanti soluzioni.

D. Quali sono i plus dei vostri prodotti?

R. L'ampia possibilità di personalizzazione. Per esempio il nostro sistema superfici texturizzate Pietrablu consente di abbracciare tutte le nostre linee di prodotto. Con le texture Pietrablu è possibile infatti realizzare top di mobili, specchiere, lavabi, termoarredi, piatti doccia, rivestimenti a parete, così da ottenere un effetto coordinato di grande impatto. Le cinque texture che abbiamo a catalogo sono disponibili in 44 tonalità differenti, in modo da incontrare i gusti di tutti. La gamma veramente molto vasta e la possibilità di realizzare un ambiente bagno completamente total look credo siano ciò che ci distingue dagli altri produttori.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. È ancora presto, ma mi aspetto che il nuovo governo venga in aiuto delle aziende e dei privati, contribuendo a cambiare l'attuale tragica situazione che stiamo vivendo.

D. Quali sono le sue preoccupazioni per i prossimi mesi?

R. Stiamo già vivendo un momento difficile, preoccupati dagli aumenti continui su prodotti e servizi. Speriamo che il governo si impegni velocemente a mettere in atto misure di supporto perché ormai l'inverno è alle porte. Attendiamo fiduciosi.

CERAMICHE
SANT'AGOSTINO

Sette novità in grès

FILIPPO MANUZZI

AMMINISTRATORE DELEGATO

Domanda. Quali novità avete portato in fiera?

Risposta. In questa edizione del Cersaie abbiamo presentato sette nuove collezioni in grès porcellanato che ricoprono tutti i trend della ceramica, con nuovi prodotti effetto legno, pietra e cemento. A questi si aggiunge un nuovo grès effetto metallo, un effetto marmo con l'inserimento di una resina colorata e una linea di brick colorati, lucidi e satinati, che vanno a completamento delle altre collezioni.

D. Qual è il vostro punto di forza rispetto ai competitor?

R. Il punto di forza della nostra azienda è la forte ricerca in termini di prodotto e una resa grafica sempre più vicina ai materiali reali. Offriamo prodotti estremamente vicini alla realtà, di un'altissima qualità e duraturi nel tempo.

D. Che cosa temete per i prossimi mesi?

R. Come tutto il comparto, il timore principale riguarda i costi dell'energia. La ceramica è un settore fortemente energivoro, di conseguenza gli aumenti impattano fortemente sui costi di produzione. La preoccupazione è affrontare questi incrementi affinché il business resti sostenibile dal punto di vista economico.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

R. Un supporto per le aziende anche rispetto all'aumento dei costi che la maggior parte delle aziende ceramiche italiane dovranno affrontare, in modo che possano continuare a portare avanti la produzione e il business.



ANTIQUE MIRROR

Specchiata artigianalità

FEDERICA FERRARA

RESPONSABILE COMMERCIALE
ITALIA ED ESTERO

Domanda. Di che cosa si occupa Antique Mirror?

Risposta. Siamo un'azienda locale presente da 50 anni sul territorio toscano. Siamo anche parte di Borgna Vetri, gruppo di aziende con sede in Piemonte, in provincia di Cuneo.

D. Perché avete deciso di partecipare a Cersaie?

R. Cersaie è per noi una fiera di riferimento pur non essendo pienamente in target, perché non ci occupiamo di ceramica, ma di specchi. Ogni anno, però, prendiamo parte alla fiera per presentare le novità e le nuove colorazioni, legate anche alle tendenze del mondo ceramico. Cersaie consente di

farci conoscere da architetti, designer e rivenditori.

D. Quale è il plus dei vostri prodotti rispetto ai competitor?

R. Il nostro è un prodotto impossibile da imitare, perché utilizza solo tecniche artigianali. A livello qualitativo e di resa ci sono differenze sostanziali con i prodotti industriali.

D. Che cosa prevedete per i prossimi mesi?

R. Nel nostro settore abbiamo visto un aumento molto forte dei prezzi, in particolare dell'energia, che rappresenta una voce di costo molto importante. Al momento si tratta di incrementi che siamo riusciti in parte ad assorbire internamente e in parte abbiamo dovuto riversare sul prodotto finale. Finora la situazione è gestibile, ma è necessario che si risolva il prima possibile.

GRUPPO CERDISA RICCHETTI

Ripartiamo dal rebranding

STEFANO STORCHI

DIRETTORE MARKETING



Domanda. Che cosa avete proposto a Cersaie?

Risposta. Due novità. Da una parte la stessa installazione proposta a Cersaie è stata l'occasione per presentare il rebranding del marchio Cerdisa, tra i più prestigiosi e importati brand della ceramica italiana. Attraverso Now, lo spazio-esperienziale che ha caratterizzato la nostra presenza a Cersaie, abbiamo cercato di comunicare un'immagine rinnovata che definisce il nuovo percorso e posizionamento del marchio e del gruppo. In secondo luogo, abbiamo presentato la nuova tecnologia Cross, una esclusiva applicazione di nanograniglie che rende le collezioni idonee



SottoCoppo



Sistema di Sottocopertura per Coppi



per la posa sia in interni, sia in esterni, a terra o a parete, grazie alla sua eccezionale sicurezza antiscivolo.

D. Quali sono le vostre maggiori preoccupazioni per questo autunno?

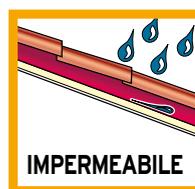
R. Non è tanto la tempesta energetica, ma lo spettro della recessione dovuta all'innalzamento dell'inflazione e dei tassi di interesse. Quando cominci a vedere un'inflazione al 9% in Svezia e altri Paesi del Nord Europa, è chiaro che il rischio c'è. Sono però abbastanza fiducioso che al di là delle problematiche in corso, il mercato offrirà anche delle nuove opportunità che andranno colte e gestite.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

R. Mi aspetto che possa proporre delle azioni concrete e assuma decisioni razionali a sostegno dei cittadini e delle imprese.



ANCORAGGIO
SICURO COPPO



IMPERMEABILE



TRASMITTANZA
TERMICA MIGLIORATA



NO' CONDENSA



RIDUZIONE
RUMORE



Risolvi con SottoCoppo Metallico e Coibentato!

SottoCoppo Metallico è la linea di lastre grecate complete di correntini brevettata da Fibrotubi per lo stabile ancoraggio del coppo tradizionale nel tempo.

Il sistema consente di dimezzare sensibilmente il peso della copertura e di recuperare anche i vecchi coppi nelle ristrutturazioni.

Ulteriori Vantaggi della versione Coibentata da 13mm:

- Trasmittanza termica migliorata;
- Riduzione di rumore e condensa;
- Impermeabile;
- Peditabile e impiegabile a basse pendenze.



POLIS CERAMICHE

Quattro novità con decori

PAOLA MICICH

RESPONSABILE MARKETING

Domanda. Quali novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Abbiamo proposto quattro novità. La prima è una rivisitazione della collezione in grès effetto legno Rovere, che avevamo presentato già l'anno scorso. È stata leggermente modificata a livello di superfici e texture, mentre i colori sono sempre gli stessi, ed è disponibile nei formati 20x120 e 30x120. Nuova collezione di quest'anno è invece Nordika, un grès effetto pietra ispirato ai sedimenti che si trovano nei Paesi nordici, declinato in tre colori: grigio scuro, chiaro e beige. Terza novità i nuovi colori della collezione in cotto Le Terre: si tratta di nuance più moderne e di tendenza, come l'ocra o la senape, che aggiungono un

po' di vivacità cromatica all'intera proposta. Infine, la collezione Strade Romane, ispirata al travertino in due diverse finiture: grigio chiaro e beige molto soft, in due texture differenti. Le collezioni sono tutte accompagnate da decori, dal classico mosaico esagonale a geometrie che ricordano gli anni Settanta, fino al tradizionale motivo floreale caratteristico per la sua finitura acquerellata molto leggera.

D. Quali sono i plus dei vostri prodotti rispetto ai competitor?

R. Per il cotto sicuramente l'innovazione anche a livello cromatico. Per quanto riguarda Nordika, è un prodotto sempre molto moderno, pulito e lineare che si può abbinare benissimo con arredi di tipologia nordica e minimale e con il legno della collezione Rovere. Inoltre, è

ora disponibile in un'inedita colorazione blu, che abbiamo voluto creare proprio per questa edizione del Cersaie. Il mosaico con geometrie ispirate agli anni Settanta può essere utilizzato in mille modi, anche come tappeto a pavimento, per ambienti di design molto particolari. Infine, particolarmente accattivanti sono le due tipologie di texture della collezione Strade Romane: il Cross Cut, che praticamente riprende la classica venatura lineare della pietra, e il Ven Cat, che è una specie di nuvolato. La possibilità di miscelare le due finiture in fase di posa consente di creare un movimento più «stonalizzato» e accattivante.

D. Che azienda è Polis Ceramiche?

R. Siamo una ditta solida con store monomarca in tutto il Nord e Centro Italia. Al Sud collaboriamo con degli agenti, così come all'estero. L'anno prossimo festeggiamo 50 anni e ne approfitteremo per organizzare qualcosa di particolare. La nostra azienda, inoltre, è specializzata in realizzazioni chiavi in mano: siamo in grado di portare a compimento un lavoro completo, dal progetto alla messa in opera. Abbiamo anche partnership esclusive con fornitori di colle, muratura, profili e parquet e laminati, arredobagno per un lavoro completo a regola d'arte.

D. Quali sono le vostre principali preoccupazioni per il futuro?

R. Ce ne sono parecchie, a partire dall'aumento dei costi energetici, che stanno creando grosse difficoltà. Non nascondo che stiamo valutando se bloccare temporaneamente la produzione. Se non cambia la situazione e non si trovano soluzioni alternative, si rischia una grande precarietà a livello lavorativo e produttivo.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

R. Niente di particolare, credo che resteremo bloccati come sempre. A meno che non cambino le cose a livello macro-economico ed energetico, non vedo grandi prospettive. Veniamo inoltre da anni di pandemia, che non hanno aiutato e hanno ulteriormente creato scompiglio.



CERAMICA MEDITERRANEA

Sardegna a chilometro zero

CLAUDIA MAZZOL

RESPONSABILE BUSINESS DEVELOPMENT

Domanda. Quali novità avete presentato a Cersaie?

Risposta. Più che di un prodotto parlerei di un concetto, che abbiamo presentato in maniera un po' insolita rispetto a tutte le altre realtà ceramiche presenti. Siamo un'azienda che produce a chilometro zero in Sardegna: tutto il materiale viene realizzato al 100% con materie prime del territorio. Dalle materie prime al processo produttivo interamente realizzato da manodopera locale, il prodotto è un puro concentrato di terra sarda. Abbiamo voluto puntare l'attenzione anche sul territorio e le persone che lavorano, vivono e producono i manufatti in territori non facili.

D. Quali sono i plus dei vostri prodotti?

R. Sono prodotti realmente a chilometro zero.

La nostra è una realtà industriale atipica, ma con una sostenibilità reale, da toccare con mano così come i nostri prodotti, che trasmettono sulla superficie ceramica tutta l'autenticità e la bellezza di questa terra meravigliosa che è la Sardegna.

D. Che cosa si aspetta dal nuovo governo?

R. Sicuramente un po' più di attenzione verso gli imprenditori e l'industria, e verso tutta la parte dell'Italia che sta lavorando sodo, soprattutto in questo momento difficile.

D. C'è qualcosa che la preoccupa maggiormente per questo autunno?

R. Oltre ai rincari energetici, mi preoccupa l'arrivo dell'inverno e il prolungamento oltre tutti i limiti della guerra in Ucraina. Un po' di preoccupazione c'è, nel settore ceramico come in tutto il mondo industriale.



SICIS

Il mosaico si rinnova

JESSICA FRACCAROLI

MARKETING MANAGER



Domanda. Come è andata la fiera Cersaie?

Risposta. È andata molto bene e abbiamo avuto ottimi riscontri. La fiera si è ripresa bene dopo questi anni di pandemia, c'è stata tanta affluenza.

D. Avete presentato delle novità?

R. Sì, abbiamo presentato delle nuove collezioni di mosaico e nuove collezioni di lastre in vetro Vetrite che è il nostro prodotto di punta per i rivestimenti. Ci sono diverse novità rivolte ad architetti, interior designer e rivenditori.

D. Quali aspettative avete per la fine del 2022?

R. Siamo positivi, abbiamo in previsione di aumentare il fatturato nei prossimi tre anni. Abbiamo chiuso il 2021 in modo ottimale e contiamo di fare altrettanto per il 2022.

D. Che cosa vi aspettate dal nuovo governo?

R. Non credo che inciderà tanto nel nostro mercato. Potrebbero esserci dei cambiamenti se vengono apportate nuove normative fiscali.

CERDOMUS

Abbiamo allargato la ceramica

TERESA MONTANARI

MARKETING E COMUNICAZIONE

Domanda. Com'è andata questa edizione del Cersaie?

Risposta. Siamo soddisfatti perché abbiamo avuto un grande riscontro di pubblico. Avevamo già aspettative molto alte, confermate dai numerosi appuntamenti prefissati dalla nostra rete vendita nei mesi precedenti all'evento, ma l'agenda è stata piacevolmente arricchita da nuovi contatti, specialmente dall'estero. Non è solo questione di appuntamenti, ma di business concluso.

D. Avete portato novità?

R. Abbiamo presentato un programma molto esteso di lastre di grande formato 120x280. Come azienda ci stiamo rinnovando molto anche a livello tecnologico, e proprio in queste settimane stiamo installando un nuovo impianto di produzione in linea continua che permetterà di realizzare questi grandi formati in autonomia. Una conferma della nostra capacità tecnica che verte da tanti anni sulla produzione di grès porcellanato in multiformato, con prodotti anche più tradizionali che molte aziende stanno piano piano abbandonando e che invece per noi sono ancora fonte di grande soddisfazione.

D. Quali i vostri punti di forza?

R. Essedo un po' fuori dal comprensorio modenese-sassolese della ceramica, una delle caratteristiche della nostra azienda, sul mercato da più di 50 anni, è quella di avere degli spunti di ricerca un po' originali e indipendenti. Abbiamo uno staff dedicato che seleziona i prodotti, le tendenze del design e dell'architettura e le richieste che arrivano dai mercati attraverso la rete commerciale per



selezionare prodotti da personalizzare con lo stile Cerdomus. In questo modo siamo in grado di proporre collezioni un po' originali e diverse dai competitor.

D. Che cosa dovrebbe fare il nuovo governo?

R. Mi aspetto un supporto alle problematiche riguardanti le risorse energetiche, che per le aziende ceramiche rappresentano una fonte primaria per sostenere il business. Auspico anche che il nuovo governo appronti un piano per sopperire alle carenze che si sono create in questi anni per offrire alla società un maggiore equilibrio.

D. Avete particolari preoccupazioni per la fine dell'anno?

R. C'è grande attenzione e voglia di capire il prima possibile come si muoverà la questione energetica. In questi mesi ci siamo abituati a guardare quotidianamente l'andamento del prezzo del gas, dell'energia e delle materie prime, i cui aumenti hanno avuto un grande impatto soprattutto nelle prime settimane di crisi della guerra in Ucraina. A livello di materie prime sono state trovate alternative che hanno richiesto un grande studio e numerosi test tecnici per compensare le differenze nei prodotti. Restiamo positivi e proattivi: stiamo infatti investendo in un nuovo impianto a dimostrazione che crediamo profondamente nel superamento di questo periodo di crisi. Vogliamo guardare al futuro con ottimismo.

COLMEF GROUP

Programmare, ma a lungo termine

FABIO MEARINI

AMMINISTRATORE DELEGATO

Domanda. Che novità avete presentato in questa edizione di Cersaie?

Risposta. Abbiamo partecipato al Cersaie dopo alcuni anni di assenza, cercando di portare in evidenza tutte le nostre collezioni e presentando, nelle linee dei misti, nuove sfumature e colorazioni. Il pubblico ha mostrato molto interesse nella nostra pietra e, in generale, nelle soluzioni proposte con il nostro brand Pietre d'Arredo, che rappresenta la piena espressione dell'innovazione e della contemporaneità fortemente radicata nella tradizione artigianale del made in Italy, precisamente del nostro handmade in Umbria.

D. Siete preoccupati per questo autunno?

R. La sfida di ogni azienda è riuscire a fronteggiare e superare i vari ostacoli lungo il proprio percorso di crescita, ma i mesi che abbiamo davanti saranno molto difficili perché i problemi delle nostre aziende sono molteplici e vanno dal caro energia, alla guerra e alle sue conseguenze geopolitiche. Bisogna parlare seriamente di una programmazione a lungo termine che riguarda soprattutto l'energia e l'occupazione. Sarà importante che il nuovo

governo proceda efficacemente rispettando le esigenze del tessuto imprenditoriale italiano. Per questo ci sarà bisogno di importanti e competenti figure ai ministeri del Lavoro e dell'Industria.

D. Che cosa vi aspettate, dunque, dal nuovo governo?

R. Siamo in un momento storico critico per la tenuta dell'economia italiana. Appena usciti da due anni difficili dovuti alla pandemia, ora ci troviamo a dover fronteggiare una grave crisi energetica e un ritorno prepotente dell'inflazione. Le scelte che dovrà prendere il nuovo governo saranno cruciali e noi ci aspettiamo un efficace intervento e rilevanti misure contenitive rispetto ai rincari energetici, che stanno mettendo a dura prova la tenuta del mercato e, di conseguenza, tanti posti di lavoro. Le aziende come la nostra che puntano a crescere e ingrandirsi hanno bisogno di nuove risorse umane da inserire in organico: c'è bisogno di un deciso intervento sul taglio del cuneo fiscale e incentivi all'occupazione che ci permettano di poter integrare personale preparato e competente.



La **stazione di ricarica**,
a casa e in azienda

SUPERBONUS 110%

prodotto compatibile con superbonus 110%
in presenza di interventi trainanti



035 1983 1355
info@dazetechnology.com

Contattaci e richiedi
un preventivo gratuito