I LOVE PARQUET

www.iloveparquet.com

CON IL PATROCINIO DI

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

n. 28

Luglio 2018

STIAMO DAVVERO CRESCENDO?

ALL'INTERNO IL FOCUS MERCATO CON I COMMENTI DEI PROTAGONISTI

LIVE PURE

IL LEGNO NELLA SUA FORMA PIÙ BELLA

Collezione plance, Frassino sbiancato verniciato Live Pure

Rappresentanti per l'Italia :
INTERWOOD S.r.l.
interwood@interwoodsrl.it - Tel. +39 0321 393360
boen.com/it

BOEN
YOUR STYLE. YOUR FLOOR.

SOLO IL MEGLIO PER IL TUO WPC!
PER LA CURA ED IL MANTENIMENTO
UTILIZZA I PRODOTTI CHIMIVER

Chimiver®
"Your floors partner"

CHIMIVER PANSERI S.p.A.
PONTIDA (BG) - ITALY - chimiver.com

www.woodco.it

Creiamo pavimenti in legno perché abbiamo una passione vera per questo materiale e riteniamo che i parquet abbiano la capacità di portare nelle case, non solo il fascino, ma anche il benessere e l'energia vitale della natura.

È DA QUESTO AMORE CHE, DA OLTRE 30 ANNI, CONTINUANO A NASCERE TUTTI I NOSTRI PARQUET.

WOODCO
STORIE DI PARQUET

In questo numero

11 Editoriale - Federica Fiorellini
12 L'amata - Eleonora Mazzola
Capitolo 3
14 Agenda - Davide Vernich
20 Il principiante del legno
Riccardo Diotallevi - Il legno e il mare
24 Oh my wood - Blue Edition
26 Interni - Anna Baroni
Cracco mostra il suo profilo migliore
32 Dossier FEP - Federica Fiorellini
Il mercato europeo dei pavimenti tiene
38 Dossier FEP - Federica Fiorellini
Focus mercato:
la parola ai protagonisti
46 Eventi - Davide Vernich
La Roma dei parchettisti si aggiorna
50 Showcase - Anna Baroni
Novità dal mondo del parquet
56 Dal mercato - a cura della redazione
Il "Team" vincente di SCM
per parquet su misura
76 Abbiamo parlato di...

DE CHECCHI® LUCIANO

Designed&Made inItaly

Allurivest®-K

L'ELEGANZA DELL'ALLUMINIO, LA PRATICITÀ DEL MEDIUM DENSITY

DISPONIBILI IN PIÙ FINITURE

Allurivest-K, battiscopa impiallacciato vero alluminio ad alta resistenza

Rivestiti con lamine di vero alluminio uniscono alla facilità di montaggio un eccellente risultato estetico. Vengono proposti in varie sagome, con altezze e spessori variabili e molteplici finiture, dall'alluminio satinato al naturale, al bronzo, al titanio e rame.

De Checchi Luciano & C. s.r.l.
35020 Villatora di Saonara (Pd) - Tel. 049 64.47.09 - Fax 049 87.90.513
info@dechecchiluciano.com - **www.dechecchiluciano.com**

Richiedi la disponibilità dei terminali

DL45

Sui modelli **M1-M2-P4-P8** è disponibile il sistema di fissaggio

d-FixClip
quick fixing skirting

ABBONAMENTO

L'abbonamento si effettua esclusivamente tramite bonifico intestato a 4PUNTOZERO SRL. Iban: IT74Q0311101655000000006180 Specificare nella causale "Abbonamento I Love Parquet Magazine + il proprio NOME e COGNOME" Una volta effettuato il bonifico, inviare una copia dell'avvento pagamento tramite mail **info@4puntozero.it** o via fax 02 45497579, indicando l'indirizzo a cui dovrà essere spedita la rivista. L'abbonamento parte dal momento dell'avvenuto pagamento e dà diritto a ricevere 6 numeri di I Love Parquet Magazine (rivista bimestrale), a copertura di un anno. Abbonamento annuale 2018: euro 60.00

4Puntozero Srl, titolare del trattamento dei dati relativi ai destinatari della presente pubblicazione, informa che le finalità del trattamento sono rivolte unicamente a consentire l'invio del presente magazine e di altre iniziative editoriali di propria edizione; la casa editrice informa altresì i destinatari dell'invio che in ogni momento essi potranno esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lgl. 196/03, chiedendo l'aggiornamento o la cancellazione dei dati.

I LOVE PARQUET MAGAZINE
Autorizzazione
del Tribunale di Milano n. 121
dell'8 aprile 2014

CON IL PATROCINIO DI
AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

I LOVE PARQUET

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Ressi, 28 - Milano
Tel. +39 02 39265461
Fax +39 02 45497579
info@4puntozero.it

Direttore responsabile
e Direttore editoriale
Federica Fiorellini
fiorellini@4puntozero.it

Redazione
Davide Vernich
vernich@4puntozero.it

Collaboratori
Stefano Abramo, Giuseppe Anzaldi, Anna Baroni, Pietro Belloni, Fabrizio Bernabei, Franco Bulian, Francesco Conventi, Riccardo Diotallevi, Tito Franceschini, Eleonora Mazzola, Chiara Merlini, Michele Murgolo, Clara Peretti, Raffaele Prisco, Dalvano Salvador, Stiven Tamai, Samuele Tommasini

Progetto Grafico
Roberto Cremonesi.Co Srl
info@robertocremonesi.it

Impaginazione
Giuliana Garlaschelli
garlaschelli@robertocremonesi.it

Direzione commerciale
e marketing
Luciano Dorini
dorini@4puntozero.it

International
Sales Manager
Giorgio Pierguidi
pierguidi@4puntozero.it

Amministrazione
Lara Papetti
lara@4puntozero.it

Segreteria
info@4puntozero.it

NON PUÒ ESSERCI BELLEZZA SE NON C'È ETICA

(IL PARQUET È BELLO E BUONO)

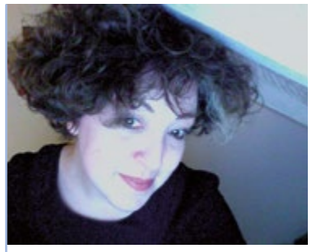
FEDERICA FIORELLINI

Parliamo di pavimenti, è vero, questo è il nostro mondo (il nome *I Love Parquet* è fin troppo eloquente), ma parliamo anche di legno, di ambiente, del pianeta che ci ospita. Parliamo di design, di prodotti belli e ben fatti. E poi parliamo di artigianato e di imprenditoria, di aziende che lottano ogni giorno per competere sul mercato in modo corretto.
Insomma, c'è tanto in un pezzo di legno (e nella nostra rivista). E allora non mi sembra fuori luogo scomodare la tradizione greca.
Ora mi spiego. Mi è capitato di recente di stringere tra le mani un pezzo di parquet. Una porzione piccola piccola, ma proprio ben fatta. E ho pensato che le nostre aziende producono oggetti davvero belli, delle piccole opere di ingegneria e di design. Ma non si fermano qui. Ho fatto un sondaggio e ho scoperto che le nostre aziende, quasi tutte, investono chi nello sport, chi nella solidarietà, chi nel territorio, nell'arte e nella cultura. E poi sono attente alle implicazioni etiche delle loro scelte: penso al risparmio energetico, allo smaltimento dei rifiuti e più in generale all'attenzione verso l'ambiente.
Su questo numero ho chiesto alle aziende del settore di commentare i dati Fep (che parlano di un mercato italiano - ed europeo - in leggera crescita): "*Stiamo davvero crescendo, ma soprattutto, cosa serve per crescere?*". In molti hanno risposto usando termini come etica, coscienza, sostenibilità.
Ferme restando le sacrosante differenze tra azienda e azienda e le scelte strategiche di ciascuna, io penso che per crescere si debba ripartire dal mostrare al consumatore proprio questa faccia della medaglia: il pavimento in legno è un prodotto bello e buono, *Kalòs kai Agathòs*, come dicevano i greci, per i quali il bene assoluto era composto inseparabilmente da giustizia e bellezza, componenti necessarie per l'equilibrio dell'uomo e della società. Questo può e deve fare la differenza. E allora raccontiamolo. Sempre.
Parliamo della responsabilità sociale delle nostre aziende. E già che ci siamo, non dimentichiamoci di raccontare che il legno è completamente riciclabile, che riduce i gas a effetto serra e che, dopo ogni taglio del bosco, gli alberi vengono ripiantati o aiutati a rinascere naturalmente.

3. L'AMATA

DI ELEONORA MAZZOLA

Klaus stamattina non la smette di lamentarsi. Il divano di pelle meno simpatico della storia ultimamente utilizza un tono aggressivo con tutti. Siamo preoccupati per lui perché nessuno ritiene che sia particolarmente simpatico ma neppure così inavvicinabile.
Miss Want sostiene che sia l'età e ricorda che quando abitava a Londra anche un altro divano aveva assunto questo atteggiamento per poi sfondarsi in una notte di luna piena e diventare inutilizzabile per sempre.
Tavolino, al contrario, sostiene che non ci sia niente da fare, che ciascuno ha il suo carattere e che essendo parte di una composizione di arredi dovremmo sforzarci di essere tutti più gentili con chi ha delle difficoltà. Senti chi parla, Tavolino è il primo che se può dare fastidio lo fa!
E infine Pouf, il fratello di Klaus che non fa altro che piagnucolare perché la madre della mia amata l'ha confinato sotto il tavolo del salotto, tace perché è in letargo da tempo.
Dopo aver maledetto l'inventore degli umani Klaus mi ha chiesto se appartenere alla dinastia del Rovere di Slavonia concede il privilegio di accettare di essere sporchi e maltrattati.
La mia amata è seduta sopra di lui con le gambe nude incrociate e sta disegnando con i suoi pennarelli nuovi. Non vedo il disegno ma intuisco dal nervosismo di Klaus che il rischio di essere sporcato è davvero alto.
"Klaus perché devi essere così scortese con me, che cosa ti ho fatto?".
"Nulla caro Listone, ma non capisco perché tu ti offenda. È un dato di fatto, i piedi in testa in fondo te li mettono tutti no?".
Il fratello Pouf ride da sotto il tavolo.
"Stai esagerando Klaus, ti consiglio di chiedermi scusa e di riflettere su ciò che hai appena detto".
"Oh sentitelo il saggio del salotto… Si sta per offendere forse?".
A quel punto ho perso la pazienza.
"Klaus ascolta bene. Io sono grato di appartenere a una dinastia così importante. Quello che tu non potrai mai comprendere è che la nostra non è predisposizione allo sporco o alla manipolazione senza scopo, ma piuttosto una capacità innata di vivere e realizzarsi attraverso il rischio".
"Oh certo, il Listone si sente migliore di noi perché ha una lunga storia, non è vero?".
D'un tratto tutti sono rimasti in silenzio. Persino la mia amata che sono certo non possa ascoltare i nostri discorsi si è interrotta dal disegnare.
Ho ripreso a parlare e ho sentito la forza delle mie radici dettarmi le parole: "Posso sopportare la polvere che si appoggia e fa lunghe feste chiassose, i pennarelli di cento bambini felici, i tacchi degli umani che picchiettano senza sosta, le strisciate delle scarpe di gomma o le briciole che cadono come pioggia artificiale ma che nessuno provi a confondere la mia passività data dalla mia forma con qualcosa di simile all'arrendevolezza. Nessuno osi parlare della mia dinastia infangandola con accuse sciocche e prive di senso. Noi siamo obbedienti al rischio di vivere caro Klaus, e vivere comporta una quota di cose strane o folli con cui fare i conti mio caro divano ossessivo".
La mia amata ha iniziato ad applaudire, nel suo mondo qualcosa deve averla resa allegra, ma nel mio sono rimasti tutti in silenzio e Klaus non ha più aperto bocca.
Nella mia natura obbedire al rischio è un vanto, non una condanna. È qualcosa di cui fare tesoro. E delle volte il rischio è quello di dire la propria verità, senza vergognarsi. Perché c'è qualcosa che solo il rischio può insegnare: il coraggio di inventarsi.
E ora ecco che la mia amata è su di me che sta continuando a disegnare, ora posso sbirciare il disegno, è una giraffa magica circondata da stelle e pianeti.
L'altezza che non ho me la regala la più piccola umana che conosca e penso che non mi resti altro da fare che ringraziarla e amarla in silenzio.



ELEONORA MAZZOLA
Classe 1976. Lavora a Milano ma sogna un ufficio in riva al mare. Per le agenzie pubblicitarie è una digital strategist, copy senior e concept maker. Ha vinto un premio, l'IKA 2017, per il progetto #unsognochiamatocacao - CSR Pan di Stelle. Per le radio è copy freelance e voce ufficiale di LifeGate Radio. Per I love parquet è autrice della rubrica L'amata. Per tutti gli altri: scrive e parla. Ha lavorato nella redazione di Caterpillar a Radio2Rai, è stata autrice di diversi programmi di successo su LifeGate Radio ("La Stanza dello Scirocco" - il radio romanzo scritto con Basilio Santoro, "Passenger", "Destinazioni d'autore"). Con onore ha collaborato alla scrittura delle newsletter Advertising Solutions di Microsoft dedicata ai trend per gli investitori. Ha pubblicato dei libri in versione digitale e qualche audiolibro. "*Le madri sono bugiarde*" (presentato al Salone Internazionale del Libro di Torino 2012), "*Nuvole*" (2011), "*Una montagna in mezzo al mare*" (2013) ed. FreeMedia "*I bimbi sono una bomba*" Ed. FreeMedia (2014), "*A baciarsi restan le rime*" (2016) e gli *audiolibri Finestre* (2010), *E poi il mare* (2011), *Doppioclick* (2012) e *Tra le note* (2014). Attualmente si occupa di raccolta fondi di associazioni no profit , continua a parlare davanti ad un microfono e impila libri con una socia misteriosa per il progetto Le Titolate.

The Hotel Show Dubai 2018
World Trade
Centre - Dubai
16 - 18 settembre 2018
thehotelshow.com

TUTTO PER L'OSPITALITÀ A DUBAI

The Hotel Show Dubai è il più grande evento di ospitalità in Medio Oriente e in Africa. Giunta alla sua 19° edizione, la fiera viene considerata dagli addetti ai lavori all'avanguardia nel riformare e ridefinire l'industria turistica in continua crescita della regione. Con oltre 600 espositori da tutto il mondo, The Hotel Show Dubai offre una visione a 360 gradi del mercato. Il suo pubblico si compone di operatori GM, proprietari di strutture alberghiere, responsabili degli approvvigionamenti, progettisti e alcuni fra i più affermati architetti, governanti, *executive chef*, *revenue manager* e ingegneri. Obiettivo di The Hotel Show Dubai è quello di assicurare una piattaforma onnicomprensiva per ogni aspetto dell'ospitalità moderna: dall'arredamento, alle finiture e alle tecnologie in camera, fino ai ristoranti, alle strutture ricreative e al design delle divise dello staff.

CERSAIE DISEGNA LA TUA CASA

Cersaie
BolognaFiere
Bologna
24 - 28 settembre 2018
cersaie.it

LA CASA DEI SOGNI A CERSAIE

Torna a Cersaie 2018 l'evento "Cersaie Disegna la tua Casa", durante il quale i progettisti dei più importanti periodici di interior design italiani offrono consigli di progettazione e consulenze gratuite nei giorni di giovedì 27 e venerdì 28 settembre, dalle 9.30 alle 18. Un'occasione unica per ottenere suggerimenti su come sistemare al meglio gli ambienti della propria abitazione e una conferma dell'attenzione che Cersaie rivolge anche al pubblico dei consumatori finali, sempre più autonomi nelle proprie scelte di acquisto. Anche quest'anno ci saremo anche noi di I Love parquet, insieme agli esperti di AIPPL: per prenotare un appuntamento è sufficiente scrivere una mail a: *info@iloveparquet.com*, indicando e l'orario il giorno più congeniali.

LA SAN MARCO PROFILI

LA SAN MARCO PROFILI SRL
Viale Europa 63 - 31010 Soligo, TV - Italy
Tel. +39 0438 980106 r.a. - Fax +39 0438 980176
info@lasanmarcoprofili.com - www.lasanmarcoprofili.com

Festival del Legno 2018
Cantù (CO)
29 settembre - 14 ottobre 2018
comune.cantu.co.it

IL FESTIVAL DEL LEGNO SI TINGE DI ROSA

Dopo il grande successo riscontrato lo scorso anno, torna a Cantù - dal 29 settembre al 14 ottobre - la manifestazione che celebra le eccellenze della filiera produttiva del legno-arredo. Giunto alla sua sesta edizione, il Festival del Legno è pronto ad accogliere nella città di Cantù professionisti e appassionati della tradizione artigianale e manifatturiera locale. A pochi mesi dall'inaugurazione, la macchina organizzativa è in moto per proporre al pubblico un calendario fitto di appuntamenti dedicati alle molteplici nature e forme del legno: eventi di piazza e convegni tematici, botteghe aperte e laboratori per i bambini, mostre permanenti e i maestri del design.
La sesta edizione del Festival del Legno sarà anche l'occasione per celebrare l'universo femminile che da sempre orbita intorno alla filiera del legno-arredo canturino, con il tema "La donna è mobile". Una serie di incontri con donne architetti, designer e manager culturali per parlare delle donne che, da oltre un secolo, contribuiscono con le loro professionalità a celebrare in giro per il mondo la città di Cantù e le sue eccellenze.

"Pavimentazioni per esterno - Sicurezza sul lavoro, aspetti legali e gestione aziendale"
Rimini - Litoraneo Suite Hotel
12 ottobre 2018
aippl.it

AIPPL ACADEMY: LE PAVIMENTAZIONI PER ESTERNO

AIPPL organizza il prossimo 12 ottobre a Rimini, presso il Litoraneo Suite Hotel, l'incontro formativo dal titolo "*Pavimentazioni per esterno - Sicurezza sul lavoro, aspetti legali e gestione aziendale*".
Il workshop si concentrerà principalmente sull'approfondimento delle seguenti norme UNI: 11371 "Massetti per parquet e pavimentazioni di legno", 10329 "Posa dei rivestimenti di pavimentazione. Misurazione del contenuto di umidità degli strati di supporto cementizi o simili" e 11556 "Posatori di pavimentazioni e rivestimenti di legno e/o a base di legno". Non mancheranno degli spazi a disposizione delle aziende sponsor che, a rotazione, avranno la possibilità di presentarsi ai partecipanti. La partecipazione è gratuita per gli associati AIPPL e a pagamento per i non soci (150 euro + IVA). Anche questo appuntamento, come tutte le iniziative di aggiornamento tecnico AIPPL, è propedeutico al sostenimento dell'esame previsto per l'ottenimento della qualificazione professionale, secondo la norma UNI 11556 "Posatori di pavimentazioni e rivestimenti di legno e/o base legno". Requisiti di conoscenza, abilità e competenza".

Ecomondo 2018
Rimini Fiera - Rimini
6 - 9 novembre 2018
ecomondo.com

GREEN & CIRCULAR ECONOMY A RIMINI

Ecomondo è una delle più accreditate fiere nel Sud Europa e nel Mediterraneo per la valorizzazione e il riutilizzo dei materiali e, più in generale, per tutto il circuito della cosiddetta *green economy*. La kermesse si distingue da sempre per la sua capacità di unire la dimensione commerciale a quella tecnico-scientifica, dedicando apposite aree a temi come l'innovazione sostenibile, la promozione delle rinnovabili o i cambiamenti climatici.

Batimat 2019
Parc des Expositions
Parigi
4 - 9 novembre 2019
batimat.com

EDILIZIA & INNOVAZIONE

Batimat è la grande biennale europea per il comparto dell'edilizia. Ad ogni edizione imprenditori e professionisti del settore si riuniscono per scegliere le soluzioni innovative che comporranno gli edifici di oggi e di domani.

L'evento rappresenta un'opportunità unica per scoprire e osservare dal vivo le ultime novità tecnologiche, partecipare a demo live e accrescere le proprie competenze in fatto di normative. Tutto questo in una struttura all'avanguardia, divisa per chiare aree tematiche.

IL LEGNO E IL MARE

Tre barche, tre storie, tre stagioni di una vita raccontate con poesia e intensità

RICCARDO DIOTALLEVI

Da ragazzo, in estate, nella spiaggia di Senigallia, ho provato per la prima volta l'ebbrezza della vela. Al largo della Rotonda, la costruzione turistica che si staglia nel mare cantata in una celebre canzone da Fred Bongusto.
La barca del mio amico Dido era un Dinghy, e la utilizzava di nascosto dal padre, offrendo brevi avventure nel mare a me e a Franci, un altro compagno estivo.
Il Dinghy è un modello di barca progettata dall'inglese George Cockshott, stranamente un avvocato, e venne scelta nelle due Olimpiadi degli anni '20 per le regate in solitaria.
L'albero non molto alto, posto in estremità della prua, utilizza una sorta di prolunga per issare la penna, il vertice superiore dell'unica vela triangolare.
Una tipologia velica detta Aurica.
La barca, tutta di legno, la si capisce a colpo d'occhio, in quanto mostra con vanto la sua composizione tra struttura e carenatura.
Sembra realizzata da una scatola di montaggio, ma in realtà è una vera opera d'eccellenza, all'epoca costruita nelle coste adriatiche, dal cantiere Silenzi. La struttura principale, in legno di acacia, è composta dalla chiglia, l'asse longitudinale, e ortogonalmente dalle "ordinate", cioè le centinature che danno la sagoma alla carena per mezzo di tavole in mogano curvato. Come le facciate delle case canadesi in legno, il fasciame ha tavole montate in maniera sovrapposta. La metodologia, detta Clinker, serve a sigillare in maniera semplice e affidabile l'ingresso dell'acqua nello scafo, ma solo nell'uso costante della barca.
Infatti nelle prime uscite della stagione, la barca faceva acqua per colpa del fasciame secco, che solo quando ben imbibito rendeva stagno lo scafo, grazie alla dilatazione delle tavole.
Era una barca molto comoda, con le panche vicino al bordo, e la navigazione era tranquilla per pic-nic con leggere brezze di vento.
Diventava pericolosa con le raffiche, perché in caso di "scuffia", cioè di rovesciamento, nel suo successivo raddrizzarsi raccoglieva acqua come un cucchiaio carica il brodo dal piatto.

UN'ALTRA STORIA

Interessato alla vela, sono diventato studente-prodiere di Flying Junior, la barca più diffusa nelle scuole di vela, una sorta di pugnale in plastica con cui tagliare le onde controvento, disegnato dall'architetto olandese Uilke van Essen. Questo è stato possibile frequentando un amico più grande, Eros, possessore di un Flying Junior Galetti, il cantiere del Garda che la costruiva, però, in compensato marino.
Un'altra storia.
L'opera viva, la parte a contatto con l'acqua, era verniciata di smalto lucido rosso, mentre la parte superiore e quella interna avevano una finitura trasparente che mostrava la bellezza dell'elegante e leggera fiammatura del compensato di mogano. Sembrava un mobile inglese di fine '800.
Il Galetti scivolava sull'acqua. La leggerezza e le superfici lucide la velocizzavano sulle onde e sotto il sedere sentivi la prestazione del legno: l'agilità.
D'inverno facevamo crescere il potenziale estivo attraverso le manutenzioni.
La barca richiedeva una pitturazione per le superfici, così, nel garage di Eros, si passavano giorni interi nel carteggiare e ripristinare le verniciature di smalti nell'opera viva e in quella morta il flatting, il trasparente.

PELLICANO

Dopo la patente per l'auto presi quella da pilota di barca, per vela e motore, aiutato dalle lezioni teoriche e pratiche di mio zio Paolo.
Lui sapeva tutto e aveva Pellicano, una barca a vela in legno della lunghezza di nove metri, costruita con una vecchia scialuppa di salvataggio delle navi da crociera.
Quelle barche che sembrano non avere il verso, in quanto non distingui ▸

Riccardo Diotallevi (Ancona 1961)
"Architetto prestato all'industria", ha collaborato per venti anni con Elica (leader mondiale nelle cappe per cucina) svolgendo progetti per l'arte contemporanea, il design di prodotto, l'architettura e la comunicazione di brand. Il suo progetto della sede - Elica Corporate - a Fabriano (An) ha contribuito a far classificare l'azienda prima in Italia e in Europa nella graduatoria del - Great Place to Work 2011 - e l'opera è stata selezionata per la XIII Mostra Internazionale d'Architettura -, La Biennale di Venezia 2012. È per il secondo triennio (2017 - 2020) consigliere nel Comitato Esecutivo ADI - Associazione per il Disegno Industriale. Per diversi anni è stato docente presso l'Università di Camerino alla Scuola di Ateneo Architettura e Design di Ascoli Piceno e presso l'Istituto Superiore Industrie Artistiche, ISIA di Urbino. Nel 2014 fonda DiotalleviDesign, uno studio aperto che ricerca e promuove l'originalità delle idee per il design di prodotto, degli ambienti e della comunicazione. Il suo progetto del camino rotante Fumotto, prodotto dalla Focotto, è stato selezionato da ADI Design Index 2016.

la prua dalla poppa.
Vista dal mare, sembrava trasportasse una Fiat Giardinetta degli anni ‘50 con i grandi finestrini dal bordo cromato. Era la tuga, la parte rialzata abitabile.
Diciamo pure che Pellicano era la prova provata di una realizzazione senza progettista, un assemblaggio spontaneo senza formule nautiche né tanto meno regole stilistiche.
Unica preziosità era il ponte, la parte esterna calpestabile, in listelli di teak con le fughe in gomma nera, che andava bagnato con acqua di mare, come fanno le reclute per l’Amerigo Vespucci.
Abbiamo solcato l’Adriatico in lungo e in largo.
In una mitica notte di luna piena le cento miglia per arrivare in Croazia le ho trascorse a prua per l’avvistamento di eventuali corpi galleggianti che avrebbero potuto rompere il fasciame dello scafo e far affondare il Pellicano.
In inverno, la barca era tirata in secca e aveva la necessità di rinnovo della sigillatura del fasciame con stoppa e catrame, un’operazione detta “calafatura”.
Questa strana parola l’avevo letta nel romanzo de I Malavoglia, dove Giovanni Verga racconta di alcuni mastri “calafati”, riparatori delle barche da pesca e della Provvidenza, la barca del carico dei lupini di Padron ‘Ntoni.
Mi son trovato così, nel verismo di poter esercitare un mestiere antico, aiutando un maestro d’ascia nel battere la stoppa tra una tavola e l’altra dello scafo del Pellicano.

DI SCAFO IN SCAFO: GULLIVER

Divenuto adulto, ho avuto la fortuna di incrociare nuovamente la mia vita con quella di Franci, l’amico estivo delle gite in Dinghy, che non vedevo da molti anni, e ora esperto velista.
Lui possedeva uno Swan 54” del cantiere finlandese Nautor. Lo Swan, che significa cigno, era progettato da German Frers, il famoso architetto velista argentino che ha reso così celebre la barca da essere definita la Rolls Royce della vela.
Gulliver, il nome della barca, era un gigante della lunghezza di oltre 16 metri, che tagliava il mare, o meglio gli oceani, come la spada di un moschettiere fende l’aria.
Il lungo scafo in composito sosteneva il ponte in teak gommato e l’interno della barca era allestito con paratie e arredi in mogano rifiniti con piccoli filetti in acero.
Scendendo la scaletta della tuga sembrava di entrare in un circolo nautico, dove la tradizione del mare si manifestava nell’eleganza delle forme e nella manifattura del mobilio, caratterizzando l’atmosfera tra sportività e lusso.
Sono state vacanze memorabili su questa barca da sogno. Ricordo la Grecia, quando durante una tempesta di Meltemi, il forte vento dell’arcipelago ellenico, le onde coprivano il ponte.
Il Gulliver si trasfomò in una grande tavola da surf condotta attraverso i nostri piedi ancorati al teak, diventato nero come l’inchiostro, mentre tutto intorno solo schiuma bianca.

OH MY WOOD! *Blue edition*

Trendy e compatto

Legno di quercia e metallo colorato per una scrivania compatta, che permette di creare uno spazio di lavoro comodo e poco ingombrante.
hartodesign.fr

Legno e cemento

Lo stile 'nordico' del faggio chiaro si abbina perfettamente a quello grezzo e industriale del cemento. Presentata da sola o a grappolo, questa piccola lampada a sospensione ha un forte valore decorativo.
specimen-editions.fr

June

Un'originale sedia disegnata dal giovane Frank Rettenbacher per Zanotta, la cui caratteristica principale è la giunzione tra lo schienale e il sedile, che è stata costruita senza viti a vista. Le gambe sono in acciaio verniciato, lo schienale in multistrato di faggio placcato in rovere naturale, tinto nero oppure in noce canaletto.
zanotta.it

Madia o mobile tv?

Una madia moderna, un pezzo unico, che abbina legno riciclato (preso da vecchi mobili) e laccatura, con un pratico vano di accesso alle prese elettriche. Ci piace!
laquercia21.it

Un'estate sulla neve

Battesimo in vista? Perché non regalare la classica slitta da neve. Questa è prodotta artigianalmente in puro legno faggio; il sedile è in stoffa idrorepellente.
schieferrodel.com

Com'è profondo il mare

Un tavolo in legno e vetro che guarda l'oceano in tutta la sua profondità. Abyss - del designer Duffy London - è un elemento d'arredo importante, le cui stratificazioni ricordano il fondale marino. Può essere ordinato direttamente da Londra ed è disponibile in edizione limitata
duffylondon.com

Ruché bed

Il letto Ruché, disegnato dalla designer francese di fama mondiale Inga Sempé per la storica azienda Ligne Roset, è caratterizzato da un originale rivestimento trapuntato in ovatta di poliestere.
ligne-roset.com

CRACCO MOSTRA IL SUO PROFILO MIGLIORE

Un ristorante stellato, ma anche un luogo di incontro. Il progetto di ristrutturazione del nuovo locale dello chef stellato è firmato dallo Studio Peregalli. Gli interventi di ristrutturazione e di recupero sono stati caratterizzati dalla cura maniacale di ogni dettaglio

ANNA BARONI

L'apertura del suo ristorante - porta proprio il suo nome, Cracco - è stata uno degli «eventi gourmet» dell'anno a Milano. Il nuovo ristorante dello chef stellato Carlo Cracco, in Galleria Vittorio Emanuele, è uno spazio di 1.118 mq suddiviso su tre piani che interpreta con stile una Milano cosmopolita e raffinata. Un ristorante stellato, ma anche un luogo di incontro, una caffetteria, un bistrot e una cantina. Una cinquantina di posti in uno spazio che ricorda ritrovi d'inizio novecento, con i suoi specchi, la carta da parati floreale, l'atmosfera di completo isolamento dal mondo.
Il progetto di ristrutturazione è firmato dallo Studio Peregalli che, ispirandosi al ristorante Le Grand Véfour ai giardini del Palais Royal di Parigi (un gioiello dell'arte decorativa del XVIII secolo) ha creato un dialogo tra l'architettura della Galleria e uno stile sobrio e pulito. Cuore del ristorante la cucina dello Chef (ogni piano del ristorante ne ha una), caratterizzata dalla mattonella in ceramica 4 volte curva disegnata da Gio' Ponti e Alberto Rosselli per la Triennale di Milano del 1960.
La posa in opera di tutti i pavimenti è partita dall'impermeabilizzazione e dalla desolidarizzazione del sottofondo. Ogni lavorazione è stata eseguita a regola d'arte, con cura di ogni dettaglio, in particolare nella cucina piano ammezzato sono stati rivestiti tutti gli archi a volta presenti, mediante un taglio delle piastrelle preciso, i cui bordi esterni sono stati protetti dal profili più adatti. Particolare attenzione è stata dedicata alla posa del bellissimo parquet restaurato ubicato al primo piano. Suggestivi marmi caratterizzano, infine, i bagni del ristorante. Nel complesso il locale emana una speciale atmosfera di armonia ed eleganza, prova che finiture di qualità possono donare equilibrio e fascino agli ambienti, senza rinunciare alla funzionalità e alla sicurezza dei materiali.

IL TOCCO DA MAESTRI

Per assicurare la perfezione estetica nelle finiture e nella posa dei rivestimenti e pavimenti sono stati selezionati diversi prodotti dell'azienda veneta Progress Profiles. Se le membrane e i sistemi di posa non sono ora più visibili, i profili sono estremamente funzionali in tutte e tre le cucine (bistrò, ristorante e pasticceria), mentre nei servizi al piano terra e al primo piano donano armonia e raffinatezza. Nella realizzazione delle pavimentazioni sono stati impiegati *Prodeso Membrane* e *Proleveling System*: il primo è una speciale membrana desolidarizzante che permette una posa delle piastrelle senza tagli e senza giunti nel supporto, riducendo drasticamente i tempi di cantiere; mentre Proleveling System è un sistema rivoluzionario che assicura pavimentazioni perfette con un'assoluta planarità senza dislivelli, insostituibile per la posa dei rivestimenti nelle cucine e nei bagni.
In ogni cucina troviamo *Proshell* e *Prointer* in acciaio inox satinato, profili di sguscia concava ideali per garantire la pulizia e l'igiene, idonei al contatto con prodotti alimentari. Inoltre, per proteggere gli angoli esterni dei rivestimenti sono stati posati i profili *Projolly*, *Projolly Quart* e il profilo a forma di "L" *Proterminal*, entrambi in acciaio. Nelle sale l'ottone naturale delle finiture fa da padrone e aggiunge eleganza agli ambienti. *Procarpet* consente di raccordare in modo continuo e senza gradini la moquette alla pavimentazione, anche di diverso spessore, proteggendone i bordi; mentre Proterminal separa e protegge pavimenti diversi con un tocco dorato.
progressprofiles.com

DALLA SCELTA DEI MATERIALI ALLA POSA IN OPERA

Il cantiere del ristorante di Cracco è stato seguito da Posami: la risposta di un gruppo di imprenditori, con un'esperienza cinquantennale nel settore delle costruzioni, all'esigenza di un mercato orientato al valore e alla qualità. È un'iniziativa volta alla fornitura e posa in opera di pavimenti e rivestimenti che si occupa del cantiere a 360 gradi: dal progetto, alla definizione dei capitolati, alla scelta dei materiali fino alla messa in opera qualificata. Posami, con sede a Milano, opera in tutto il mondo, utilizzando manodopera certificata Assoposa.
Le aziende partner: Mapei, Marazzi, Mosaico+, Progress Profiles e Fila Solution.
Posami.it

Giovedì 27 e venerdì 28 settembre i progettisti delle testate italiane di interior design e delle aziende espositrici ti aspettano a **Cersaie** per fornirti una consulenza **gratuita** per rinnovare la tua casa.

Info: www.cersaie.it/disegna **BIGLIETTO OMAGGIO** www.cersaie.it/biglietteria

Queste riviste ti aspettano presso 'L'agorà dei Media' Centro Servizi

100 IDEE PER Ristrutturare · CASA facile · casa NATURALE · CASE · ceramica.info · Ristrutturare Casa · COSE CASA · I LOVE PARQUET · il bagno · la Repubblica · LAVORINCASA · Living · Parquet · VILLE & CASALI · youtrade · wellness

Queste aziende ti aspettano presso il proprio stand

D'AGOSTINO · CASALGRANDE PADANA · Ceramica Vietrese · COTTO D'ESTE · Ceramica di Vietri FRANCESCO DE MAIO · ermes aurelia · FAP · GLOBO · LEA CERAMICHE · NAXOS · Panaria CERAMICA · VIETRI ANTICO

design: INTERPROMEX

CERSAIE BOLOGNA • ITALY Bologna, Quartiere Fieristico **24-28 settembre 2018**

Promosso da CONFINDUSTRIA CERAMICA
In collaborazione con Bologna Fiere

Organizzato da EdiCer Spa
Segreteria Operativa **PROMOS srl**

IL MERCATO EUROPEO DEI PAVIMENTI IN LEGNO TIENE

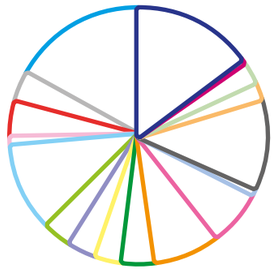
A Sorrento, dove si è svolto l'annuale congresso europeo del parquet, è emerso come il consumo di parquet continui a progredire nei Paesi dell'Unione Europea, beneficiando delle buone performance del mercato delle costruzioni. Rimane forte la concorrenza dei materiali effetto-legno, che sottraggono quote di mercato al nostro prodotto. L'analisi dei dati

FEDERICA FIORELLINI

Una delle bellezze di Sorrento sono i giardini di agrumi: passeggiando per la città si scorgono i rami carichi di arance e di limoni. Di arance ne abbiamo viste tante anche nei giardini dell'Hilton Sorrento Palace, il 15 giugno scorso, in occasione del Congresso europeo del parquet 2018… E ha parlato di agrumi anche Stefano Berti, insignito a Sorrento del Fep Award 2018, citando un esperimento presentato al Salone del Mobile del 2015: un parquet interamente realizzato in legno di arancio. Questo lungo preambolo dal profumo di agrumi (e di legno) per introdurvi alla tematiche della recente assemblea FEP, la Federazione Europea dei Produttori di parquet, la forza che rappresenta e difende gli interessi dell'industria nei confronti delle autorità europee. L'appuntamento organizzato annualmente dalla federazione europea è l'occasione per confrontarsi e mettere a punto strategie comuni: ci sono i produttori di parquet, i cosiddetti fornitori (produttori di prodotti e accessori per la posa e la finitura), ci siamo noi della stampa.
A fare da padrone di casa quest'anno c'era Federlegno, rappresentata da Sebastiano Cerullo, direttore generale della federazione, e naturalmente da Andrea Margaritelli, consigliere incaricato del Gruppo Pavimenti di Legno. Quest'ultimo ci ha ricordato come i dati presentati in Fep quest'anno siano il frutto del lavoro svolto dal Gruppo Pavimenti insieme al Centro Studi di Federlegno per costruire un Osservatorio affidabile e completo, partendo dai soci, ma coinvolgendo tutte le aziende, indipendentemente dall'adesione a Federlegno. Della relazione di Cerullo, che ha illustrato, in breve, il mercato italiano dell'edilizia e delle pavimentazioni, riportiamo un dato curioso: "*In Italia, per ogni metro quadrato di parquet vengono posati 5 metri di ceramica effetto-legno*". Curioso, ma ben noto: "*Il problema dei materiali che vogliono imitare il legno e che sottraggono quote di mercato al parquet è sentito in tutta Europa ed è oggetto di discussione di ogni board Fep*", ha commentato il presidente Lars Gunnar Andersen.
A proposito di *board,* segnaliamo un cambio tutto italiano nel consiglio direttivo della federazione europea formalizzato a Sorrento, con Lorenzo Onofri, ceo di Stile, che ha preso il posto di un commosso Giuseppe Salvio (ex ceo Gazzotti). "*Farò il possibile per promuovere il vero legno e, in genere, il prodotto di qualità, in molti più mercati possibile*" ha commentato Onofri, la cui esperienza nei mercati internazionali è nota.
In generale possiamo parlare di una riunione non partecipata come ci saremmo aspettati (molte le poltrone vuote, pochi i volti nuovi), una riunione caratterizzata da un cambio anche nella segreteria generale (la giovane Isabelle Brose ha preso il posto ▸

PRODUZIONE DI PARQUET IN EUROPA

	PAESI FEP		EU (NON FEP) (**)	TOTALE	
	000 m²	+ / - %	000 m²	TOT.	+ / - % TOT.
1990	35.634	3,09%		35.634	
1991	35.294	-0,95%		35.294	
1992	37.977	7,60%		37.977	
1993	40.396	6,37%		40.396	
1994	44.972	11,33%		44.972	
1995	49.798	10,73%		49.798	
1996	50.578	1,57%		50.578	
1997	53.836	6,44%		53.836	
1998	58.308	8,31%		58.308	
1999	64.774	11,09%		64.774	
2000	69.812	7,78%		69.812	
2001	75.621	8,32%		75.621	
2002	76.741	1,48%		76.741	
2003	81.039	5,60%		81.039	
2004	91.453	12,85%		91.453	
2005	93.977	2,76%		93.977	
2006	95.911	2,06%		95.911	
2007	98.334	2,53%		98.334	
2008	82.724	-15,87%		82.724	
2009	65.522	-20,79%		65.522	
2010	68.500	4,54%		68.500	
2011	69.630	1,65%		69.630	
2012	66.266	-4,83%	7.000	73.266	
2013	65.027	-1,87%	10.000	75.027	2,40%
2014	62.357	-4,11%	13.500	75.857	1,11%
2015	63.982	2,61%	14.600	78.582	3,59%
2016 (*)	70.358	9,97%	14.500	84.858	7,99%
2017	72.184	2,60%	14.500	86.684	2,15%



PRODUZIONE PER PAESE 2017	%
AT	13,6
BE	0,56
CH	2,56
CZ	1,87
DE	10,47
EE	0,79
ES	6,43
FR	7,57
HR	3,8
HU	3,13
IT	3,28
NL	3,2
PL	19,17
PT	1,17
RO	3,87
DK/FIN/NO	3,57
SE	15,5

(*) A partire dal 2016, le cifre coprono tutti i paesi europei FEP; sono stati aggiunti i dati relativi a Croazia, Estonia, Portogallo e Slovenia
(**) Stime

FEP AWARD A STEFANO BERTI

A Sorrento, è stato consegnato il *FEP Award 2018* al professor Stefano Berti. Accademico riconosciuto nel campo del legno e dei prodotti derivati, "Berti - si legge nelle motivazioni - ha dedicato l'intera carriera al progresso di questo ramo dell'industria, apportando un contributo sostanziale al settore del parquet: dalla gestione sostenibile delle foreste alle applicazioni più innovative dei prodotti real wood". Il board FEP ha votato all'unanimità la candidatura di Berti, attualmente impegnato con il CNR, premiando così l'impegno e il lavoro di una vita.

CONSUMO PER PAESE

2017	%
AT	8,13
BE	2,96
CH	7,87
CZ	1,3
DE	21,21
EE	0,99
ES	7,1
FR	10,7
HU	0,64
HR	0,63
IT	8,02
NL	2,85
PL	5,3
PT	0,66
RO	3,28
DK/FIN/NO	8,4
SE	9,98

di Endre Varga, una pietra miliare di Fep), una riunione in cui, per il secondo anno consecutivo, si è respirato un clima di cauto ottimismo.

BENE LA PRODUZIONE

Dati alla mano, dal congresso di Sorrento è emerso come il consumo di parquet continui a progredire nell'Unione Europea, beneficiando del contesto economico incoraggiante, in particolare della crescita dei consumi e delle tendenze positive mostrate dal settore delle costruzioni.
I dati forniti dalle aziende associate FEP e dalle associazioni nazionali indicano che la produzione totale nel territorio FEP è cresciuta del 2,6%, superando la soglia dei 72 milioni di metri quadrati (segnaliamo che, a partire dal 2016, Croazia, Estonia, Portogallo e Slovenia si sono aggiunti alla panoramica generale del FEP).
La produzione europea al di fuori dei paesi FEP è stimata in 14,5 milioni di metri quadrati (9 milioni di metri quadrati prodotti nei paesi dell'UE e 5,5 milioni di metri quadrati nei paesi europei non UE), questo implica che la produzione totale nel 2017 è aumentata del 2,15% e ha superato gli 86 milioni di m².
La produzione totale di parquet per tipo del 2017 è simile a quella degli ultimi anni: il multistrato arriva per primo con l'81% (rispetto all'80% del 2016), seguito dal parquet massiccio (incluso lamparquet) con il 17% (rispetto al 18%) e dal mosaico (2% del totale di parquet prodotto).
In termini di produzione assoluta per paese, la Polonia mantiene la sua posizione di vertice, con il 19,17% di quote. La Svezia consolida il suo secondo posto sul podio con il 15,50%. Segue l'Austria al 13,06%, mentre la Germania arriva al quarto posto (10,47%).

CONSUMI: LA GERMANIA RIMANE AL PRIMO POSTO

Passando ai consumi, nell'area FEP si segnala una crescita del mercato globale europeo pari allo 0,3% nel 2017, raggiungendo quota 79,249,514 m², rispetto a 79,014,520 m² dell'anno precedente. Come al solito, i risultati variano da paese a paese, in particolare la Germania, il più grande mercato europeo del parquet, ha registrato ufficialmente un calo significativo dei consumi.

In termini di consumi per paese, la Germania rimane però in prima posizione, nonostante il mercato in apparente declino, con il 21,21%, seguita dalla Francia al 10,70%. La Svezia completa il podio con il 9,98%. Il Cluster Nordico all'8,40% mantiene il quarto posto. L'Austria con l'8,13% riprende la sua quinta posizione dall'Italia (8,02%) mentre la Svizzera (7,87%) arriva solo in settima posizione.
Per quanto riguarda il consumo di parquet pro capite, la Svezia mantiene il primo posto (0,78 m²), prima dell'Austria (0,74 m²) e della Svizzera (0,73 m²). Nell'area FEP totale, il consumo per abitante rimane stabile a 0,18 m² nel 2017.
Quanto all'utilizzo delle differenti specie legnose, anche nel 2017 prosegue il monopolio del rovere, che raggiunge l'80,6% delle quote. Le specie tropicali vengono usate per il 4,%, frassino e faggio rimangono le altre due specie scelte più frequentemente, rispettivamente con il 6,2% e il 2,4%.

UNO SGUARDO AL PRESENTE E AL FUTURO

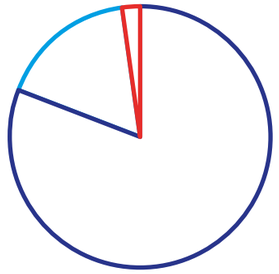
Guardando al futuro, sulla base dei risultati economici rilevati dopo il primo trimestre dell'anno in corso, il gotha del parquet ha parlato a Sorrento di un trend che continua a essere moderatamente positivo relativamente ai consumi di parquet, con l'eccezione

PRODUZIONE E CONSUMO 2017/2016

PAESE	SVILUPPO DELLA PRODUZIONE 2017/2016	SVILUPPO DEL CONSUMO 2017/2016
AT	1,9%	2%
BE	-15%	4%
CH	12%	0,2%
CZ	-0,4%	2,5%
DE	-4,2%	-0,8%
EE	28,8%	9,5%
ES	-3,4%	2%
FR	3%	3,2%
HR	-0,7%	2%
HU	2,2%	2%
IT	**7,2%**	**0,5%**
NL	9,9%	20,1%
PL	10,2%	5%
PT	9,8%	3,2%
RO	-7,3%	1%
SK	1,4%	2,3%
DK/FIN/NO	8%	1,5%
SE	0%	3%
SI	0%	1,2%
FEP	**2,6%**	**0,3%**

CONSUMO PRO-CAPITE 2017

PAESE	m²
AT	0,74
BE	0,21
CH	0,73
CZ	0,10
DE	0,20
EE	0,60
ES	0,12
FR	0,13
HR	0,12
HU	0,05
IT	**0,10**
NL	0,13
PL	0,11
PT	0,05
RO	0,12
SK	0,54
DK/FIN/NO	0,40
SE	0,12
SI	0,78
FEP	**0,18**



PRODUZIONE PER TIPO DI PARQUET

2017	%
Stratificato	81
Massiccio	17
Mosaico	2

della Germania, che sta nuovamente segnalando un calo significativo. "*Il quadro economico a livello europeo* - ha ricordato il presidente Andersen - *continua a migliorare per questo crediamo che il nostro bel prodotto trarrà vantaggio da questi sviluppi nel corso dell'anno 2018*".
"*Nonostante il lungo e umido inverno* - ha proseguito Andreson - *la disponibilità di materia prima non è un problema critico per il momento, anche se, finché la quercia rappresenta oltre l'80% del legno utilizzato per la produzione del parquet, qualsiasi variazione nella sua disponibilità può diventare problematica*".
Il presidente Fep, nel suo discorso ai colleghi, ha citato per l'ennesima volta la concorrenza dei cosiddetti 'sostituti del parquet', cui accennavamo sopra, una concorrenza dura e sleale, anche per il diffuso abuso della denominazione parquet, che crea una crescente confusione nel consumatore: "*Il parquet rimane il vero e l'originale, sostenibile e rinnovabile, proveniente da foreste gestite in modo corretto, questo è ciò su cui dobbiamo continuare a puntare*", ha concluso Andersen. E noi di I Love Parquet non possiamo che sostenere la sua campagna (si può dire che sia la nostre prima missione!).

UNO SGUARDO ALL'ITALIA

In base ai dati presentati a Sorrento da Federlegno, l'economia italiana dovrebbe

continuare a crescere nel 2018, con un PIL reale in espansione di un altro 1,5% grazie alle esportazioni e agli investimenti.
Nel settore delle costruzioni, dopo una ripresa nel 2015, il biennio 2016-2017 rappresenta il periodo di consolidamento, con un aumento della produzione dell'1% all'anno.
Il mercato italiano beneficia ancora del buon periodo del segmento della ristrutturazione, che rappresenta il 60% dell'attività edilizia totale, e sebbene gli effetti degli incentivi fiscali legati alla ristrutturazione e al risparmio energetico siano previsti in rallentamento, il tasso di crescita stabile dovrebbe perdurare per tutto il periodo 2018-2020, in combinazione con una rinnovata espansione nella costruzione di nuove costruzioni civili (+5% annuo). Quanto al parquet, come abbiamo già scritto sul numero scorso, la produzione nel 2017 si è attestata a 2,36 milioni di metri quadrati, mentre il consumo nazionale è a 6,33 milioni di metri quadrati. Le importazioni hanno registrato un risultato inferiore alle previsioni (-2,9%), mentre le esportazioni sono state leggermente superiori (+2,8%) raggiungendo i 1,57 milioni di mq. In sintesi i consumi si stanno dirigendo verso il prodotto italiano. Per il 2018 si prevede un rafforzamento di tale tendenza, con consumi stabili ma alimentati dalla produzione italiana che si stima in crescita del +4%.

PRODUZIONE PARQUET (MQ)	2017	2018 (stima)	2018/2017	Unità di misura
PARQUET MASSICCIO	133,31	151,40	+13,57%	1.000 mq
PARQUET STRATIFICATO	2.224,48	2.309,25	+3,81%	1.000 mq
% 2 STRATI	70%	70%	-	
% 3 STRATI* (2 O 3 STRIPS)	5%	5%	-	
% 3 STRATI* (SINGLE STRIP)	25%	25%	-	
PRODUZIONE TOTALE	**2.357,79**	**2.460,66**	**+4,36%**	**1.000 mq**

CONSUMO PARQUET	2017	2018 (stima)	2018/2017	Unità di misura
PARQUET MASSICCIO	1.085,40	1.090,83	0,5%	1.000 mq
PARQUET STRATIFICATO	5.246,10	5.272,33	0,5%	1.000 mq
% 2 STRATI	55%	50%	-5%	
% 3 STRATI* (2 O 3 STRIPS)	5%	5%	-	
% 3 STRATI* (SINGLE STRIP)	40%	45%	+5%	
CONSUMO TOTALE	**6.331,50**	**6.363,16**	**+0,5%**	**1.000 mq**

IMPORTAZIONI PARQUET	2017	2018 (stima)	2018/2017	Unità di misura
Parquet massiccio	1.109,44	1.098,35	-1%	1.000 mq
Parquet stratificato	4.437,77	4.393,39	-1%	1.000 mq
IMPORTAZIONI TOTALI	**5.547,21**	**5.491,74**	**-1%**	**1.000 mq**

ESPORTAZIONI PARQUET	2017	2018 (stima)	2018/2017	Unità di misura
Parquet massiccio	157,35	158,92	1%	1.000 mq
Parquet stratificato	1.416,15	1.416,15		1.000 mq
ESPORTAZIONI TOTALI	**1.573,50**	**1.589,24**	**1%**	**1.000 mq**

ANDAMENTO DEI PREZZI	2018/2017
Parquet massiccio	stabile
Parquet stratificato	stabile
% 2 strati	stabile
% 3 strati* (2 o 3 strips)	stabile
% 3 strati * (single strip)	stabile

Utilizzo specie legnose anno 2017	
Rovere	70%
Legni tropicali	30%

*o più strati

Fonte: Elaborazione I Love Parquet
su dati Centro Studi FederlegnoArredo

1 STIAMO DAVVERO CRESCENDO?

Gli ultimi dati Fep parlano di un mercato italiano sostanzialmente stabile: la produzione nel 2017 si è attestata a 2,36 milioni di metri quadrati (+5% rispetto alle previsioni), mentre il consumo nazionale è stabile a 6,33 milioni di metri quadrati. Le importazioni hanno registrato un risultato inferiore alle previsioni (-2,9%), mentre le esportazioni sono state leggermente superiori (+2,8%). Si rispecchia in questi dati e nel cauto ottimismo della Federazione Europea riguardo al futuro prossimo?

2 COSA SERVE PER CRESCERE?

Quale tipo di supporto si aspetta da parte delle Istituzioni per sostenere il nostro mercato?

3 COME SI CRESCE

Come si sta attrezzando la sua azienda per affrontare un periodo che si prospetta di grandi cambiamenti?

LORENZO ONOFRI
Membro del board FEP
Ceo Stile Società Cooperativa
stile.com

1

Premetto che i dati che abbiamo a disposizione sicuramente mostrano un trend attendibile, anche se non sono molto accurati in termini di scientificità della raccolta. A riguardo vorrei fare una parentesi per elogiare il prezioso e complesso lavoro che sta portando avanti il responsabile incaricato del Gruppo Pavimenti Legno di FederlegnoArredo, Andrea Margaritelli, per cercare di ottenere finalmente dal comparto pavimenti in legno italiano (associati e non a Federlegno) dei dati veritieri sulla reale dinamica dei flussi in entrata e uscita, nonché di produzione e consumo. Detto ciò, credo che ci sia una ripresa in generale, anche se con sorpresa un po' di tutti. Il mercato principale europeo, quello tedesco, ha fatto registrare una brusca frenata, con un calo di circa l'8%. Sicuramente non è un buon segnale per l'Europa.

2

Credo che per crescere veramente e quindi avere quella spinta necessaria a tutto il comparto dell'edilizia per far ripartire l'azienda Italia nel suo complesso servano politiche di incentivazione e apertura finanziaria importanti, senza le quali dobbiamo rassegnarci a vivere di ristrutturazioni e quindi di una crescita comunque assolutamente modesta e soprattutto debole, sempre a rischio di inversione di tendenza alla prima scossa di assestamento dell'economia nazionale e/o europea.
Dovremmo seguire esempi di Paesi che fanno della strategia dello sviluppo immobiliare e delle costruzioni il motore imprescindibile per far partire il volano virtuoso della crescita. Non esiste Paese al mondo che possa crescere ed espandere il PIL senza far crescere in modo importante le costruzioni. In Italia ancora di più, visto l'indotto del "made in Italy" che gira intorno a questo settore.
Ci sono in Italia migliaia di immobili che andrebbero demoliti o riqualificati. Ci sarebbero strumenti e politiche attuabilissime senza alcun esborso pubblico o costo per le casse dello Stato, anzi che genererebbero solo entrate, ma che inspiegabilmente rimangono completamente inutilizzate. D'altronde, con questa miseria umana che ci circonda a tutti i livelli, politico e istituzionale, credo che ancora dovremo soffrire molto prima di vedere un po' di provvedimenti intelligenti a riguardo.

3

Stile è ormai da due anni uscita da una fase di profondi cambiamenti e rinnovamenti, che si sono susseguiti tra il 2014 e 2016. La struttura aziendale è stata rinnovata profondamente, soprattutto nelle risorse umane, mentre per quanto riguarda investimenti in tecnologia, oltre al totale rinnovamento delle linee produttive che abbiamo fatto negli ultimi anni, stiamo ancora flessibilizzando ulteriormente gli impianti, per essere sempre più competitivi e preparati in un mercato globale che chiede ad una azienda che fa del "made in Italy" la sua forza principale, non tanto volumi enormi per affrontare il mercato delle commodities, quanto appunto flessibilità, qualità e personalizzazioni.
Stile ha la capacità oggi di gestire progetti da 20.000 mq (ne abbiamo appena finito uno molto prestigioso a Chicago) così come il prodotto su misura fatto su pochi mq e altamente ricercato e artigianale. Riuscire a mantenere questo equilibrio sarà la chiave vincente per acquistare quote di mercato importanti nei mercati più strategici quali USA e Cina, dove i grandi produttori la fanno da padroni con i volumi e prezzi bassi, ma che quando si trovano a contatto con progetti piccoli o medi con forte personalizzazione non riescono ad adattarsi. Quello è lo spazio che dobbiamo conquistarci.
E in quella nicchia di mercato ci si va e ci si rimane se effettivamente si ha non solo il prodotto di qualità, ma anche e soprattutto la mentalità giusta per capire quali sono le esigenze di quei clienti. Non sempre è scontato!

MASSIMO GASPERINI
socio titolare CP Parquet
cpparquet.it

1

Questa è una domanda tanto profonda quanto 'tormentante', se andiamo ad analizzare il mercato italiano soprattutto in seno al made in Italy 100%. I dati sono sicuramente incoraggianti, dato che dopo anni di buio si sta manifestando uno spiraglio di luce, ma la vera analisi va fatta sul comparto dei produttori italiani che attuano l'intero processo produttivo all'interno dei propri stabilimenti e purtroppo di queste realtà ne rimangono veramente poche. Per quanto ci riguarda, noi non possiamo che essere soddisfatti della crescita avuta in questo periodo non di crisi, ma di profondo cambiamento, che abbiamo affrontato non senza difficoltà, ma con sempre chiaro il nostro obiettivo, legato alla soddisfazione dei nostri clienti, passando anche dal consolidare un rapporto di vera partnership piuttosto che un rapporto di mero acquisto/vendita. Questo ci ha portato con loro a crescere anno dopo anno, quando invece il mercato generale ha avuto una flessione negativa epocale. Noi ci consideriamo tutti - proprietà, dipendenti e clienti - appartenenti alla grande famiglia CP Parquet, parte integrante e attiva dell'organico. Questo senso di appartenenza ci ha permesso di avere una reazione positiva ai contraccolpi del mercato, con conseguenti risultati assolutamente di tutto rispetto.

RENZA ALTOÉ GARBELOTTO
ad Garbelotto
garbelotto.it

1

Certo. Con tante difficoltà e tanta fatica, investendo sempre in tutte le cose alle quali crediamo come ricerca, innovazione, qualità, servizio, contaminazione, tecnologia, artigianalità e soprattutto lealtà nel mercato proponendo prodotti di qualità, così si cresce. Non è facile, ma noi da sempre siamo così, applichiamo un codice deontologico a tutto ciò che gira intorno all'azienda, dalla salute e serenità dei nostri artigiani alla salute e serenità dei nostri posatori, alla salute e serenità dei nostri clienti finali. Mettiamo al centro le persone non il business.

2

Per crescere prima devi capire bene dove sei diretto e dove vuoi andare. L'analisi è semplice. Noi produciamo bellezze, il legno è bellezza, l'ambiente casa è bellezza. L'interior design segue la moda, guardiamo sempre con occhio attento tutto ciò che ci circonda e capiamo subito dove dobbiamo andare. Dedichiamo a questa missione tutti noi stessi, con entusiasmo e dedizione. Il nostro tricolore, vero valore aggiunto a un prodotto 100% made in Italy, fa la differenza nel mondo. Tuteliamo il made in Italy, questo mi basterebbe, questo dovrebbe fare il nostro Governo.

3

La cosa che noi non abbiamo mai smesso di fare è quella di investire. Anzi. Il Parchettificio Garbelotto è una realtà sempre in crescita, una realtà che fa tendenza, una realtà che viene apprezzata dal mercato, una sempre al passo con i tempi. Velocità di produzione, ampissima gamma di prodotti, ricerca, innovazione e affidabilità a 360 gradi.

PATRIZIO DEI TOS
ad Itlas
itlas.it

1

Ci rispecchiamo pienamente. Va aggiunto che la nostra azienda lavora il legno in modo diversificato. Non solo pavimenti, quindi, ma anche rivestimenti di qualunque superficie, mobili in massello. Siamo alla costante ricerca di qualche cosa di particolare e unico che solamente un prodotto naturale può dare.

2

In generale gli italiani si sono abituati ad avere poco dalle istituzioni ed è questa la ragione per la quale ci ritroviamo spesso soli. Ma forse è proprio per questo che gli imprenditori italiani con gli anni sono diventati così capaci di trovare delle risposte anche nelle situazioni più difficili. Per quello che riguarda Itlas e il settore nel quale operiamo, va sottolineato che la situazione generale del mercato non è ancora rosea: spero che le istituzioni inizino a porre una maggiore attenzione ai settori "motore" dell'economia italiana, uno dei quali è senza dubbio costituito dall'immobiliare.

3

Da oltre dieci anni abbiamo intrapreso un cammino non sempre semplice, ma inevitabile: la sostenibilità. Un percorso fatto di step e di certificazioni che, a mio parere, è l'unica strada che oggi consente a un'azienda di essere davvero credibile, di mostrare la faccia, di essere trasparente con il consumatore finale, che è sempre più alla ricerca di acquistare in modo consapevole. Anche per questo sono particolarmente orgoglioso che Itlas abbia vinto il premio CompraVerde Veneto, istituito dalla Regione e da Confindustria Veneto proprio per incentivare la produzione green.

DANIELA ROSA GOBBO
co-titolare Lignum Venetia
lignumvenetia.com

1

Sì, indipendentemente dall'andamento di ciascuna azienda, abbiamo il sentore che l'andamento del pavimento in legno sia in crescita, soprattutto nel settore dell'export, dove è sempre più richiesto un prodotto made in Italy. Questo lo si può anche rilevare dai mercati che notoriamente sono produttori ed esportatori di pavimenti in legno, ma che per prodotti di qualità e pregio ricercano materiali made in Italy.

2

Si auspicherebbe un maggior sostegno all'esportazioni del nostro prodotto e alla valorizzazione del made in Italy. Questo attraverso un supporto, in termini pubblicitari e commerciali, alla presenza delle aziende italiane all'estero. Riguardo il mercato italiano, sarebbe opportuno, invece, un sostegno attraverso particolari agevolazioni per l'inserimento dei pavimenti in legno nelle ristrutturazioni e negli edifici di nuova costruzione. Questo nell'ottica di un'edilizia sempre più attenta all'aspetto ecologico attraverso l'utilizzo di prodotti rinnovabili come il legno. Alla domanda cosa serve per crescere risponderei: credere nel mercato, essere ottimisti, costanza nell'impegno, investimenti (tanti) e moltissima attenzione al prodotto, affinché sul mercato si possa proporre un pavimento in legno di qualità. Per i costi che le aziende produttrici italiane devono sostenere, a nostro avviso non c'è spazio nel nostro mercato per prodotti di basso prezzo soggetti alla concorrenza di produttori esteri che propongono prodotti economici di importazione.

3

Vivere un periodo di grandi cambiamenti è sempre molto difficile: è difficile prevedere e quindi è difficile programmare. Noi riteniamo che lavorare con coscienza e serietà, ricercando una qualità del nostro prodotto sempre più alta, possa essere il migliore viatico per farci apprezzare sia sul mercato estero che sul mercato interno. Riteniamo che per un prodotto di qualità ci sia sempre spazio, oggi e ancor di più domani.

OSCAR PANSERI
managing director Chimiver Panseri
chimiver.com

1

Dal 2017 affermo e comunico a tutta la nostra struttura commerciale che la crisi è finita. Quello che stiamo vivendo è la realtà del presente. Per il mercato del parquet, dopo aver svolto attente indagini di settore, abbiamo raggiunto sostanzialmente una stabilità tale da non farci temere brutte ricadute e i dati macroeconomici indicano per i prossimi anni un lieve incremento del pil, ma per la maggior parte delle aziende del settore sarà ininfluente e impercettibile.

2

Per crescere serve una base solida e stabile sulla quale costruire strategie di sviluppo e investimento, attraverso analisi di mercato specifiche. Fattore fondamentale per Chimiver è mantenere elevata la qualità dei nostri prodotti, totalmente made In Italy, in un mercato ormai globale.

GIAN LUCA VIALARDI
direttore generale Woodco
woodco.it

1

Vediamo una situazione di mercato sostanzialmente stabile, caratterizzata però dalla crescita della grande distribuzione, che ha iniziato ad acquisire quote di mercato non solo nel settore dei laminati e del pvc, ma anche in quello del parquet, a scapito degli operatori professionali.

2

Negli scorsi anni le detrazioni fiscali concesse per le ristrutturazioni sono state un grande supporto per il settore edile e il loro rinnovo farà la differenza anche in futuro. Per il comparto pavimenti sarebbe opportuno pensare allo sviluppo di incentivi mirati che possano dare più slancio al giro di affari, nonché definire una burocrazia più snella che agevoli i consumatori e le imprese nelle attività quotidiane.

3

Woodco quest'anno è nel pieno di una rivoluzione: non solo abbiamo un'identità più forte, con una nuova corporate identity e una nuova sede, ma abbiamo anche ridefinito interamente la gamma parquet, rinnovata per oltre l'80%. Crediamo che gli investimenti nella ricerca e sviluppo siano indispensabili per anticipare i cambiamenti di gusto del mercato, ma devono essere affiancati da una produzione flessibile e da un atteggiamento dinamico che non ponga limite alla sperimentazione.

MATTEO BERTI
responsabile marketing
Berti Pavimenti Legno
berti.net

1

Il nostro mercato nazionale è sostanzialmente stabile, prospettiamo una chiusura 2018 con +5% rispetto il 2017. Più difficile per noi prospettare percentuali affidabili all'estero: i progetti custom made e contract rappresentano l'80% del nostro fatturato estero e le esportazioni sono aumentate del 4%.

2

Per far crescere le Imprese italiane è necessaria maggiore tutela da parte delle Istituzioni e delle Associazioni di settore, rielaborando l'idea di progresso a favore di una maggiore etica ambientale e in grado di contrastare la diffusione di prodotti che imitano l'originale e che sono dannosi per la salute; salvaguardare il made In Italy arginando l'importazione selvaggia da Paesi dove la manodopera è a bassissimo costo. Inoltre, ridurre il cuneo fiscale e riformare la flessibilità del lavoro permetterebbe di investire su innovazione, ricerca e sviluppo.

3

Per noi i cambiamenti vanno affrontati puntando sulla formazione delle risorse umane e sullo sviluppo di nuovi prodotti o servizi innovativi. Da sempre la nostra azienda è attenta ai trend di mercato e alle nuove tecnologie.

LUIGI GALLO
responsabile vendite Italia Boen
Parkett Deutschland
GmbH & Co. KG
boen.com

1
La notizia importante e rincuorante è che finalmente la discesa si è fermata, quindi possiamo guardare avanti moderatamente fiduciosi. Siamo consci che non torneremo più ad operare in un mercato con i valori di dieci anni fa e dobbiamo strutturarci di conseguenza.

2
Francamente non ci aspettiamo nulla di specifico, sarebbe molto importante che il consumatore medio vedesse crescere il proprio potere d'acquisto, che si tramuterebbe immediatamente in un aumento generalizzato della domanda, quindi con una ricaduta positiva anche sul nostro settore.

3
L'azienda che abbiamo l'onore di rappresentare opera in tutto il mondo, quindi già da anni ha messo a punto una vastissima gamma di pavimenti di legno idonei a soddisfare qualsiasi domanda in ogni segmento del mercato: partendo da quelli semplici per arrivare ai più sofisticati ed esclusivi.

RITA CADORIN
ad Cadorin Group
cadoringroup.it

1
Da parte nostra non c'è mai stato un calo, negli anni peggiori una stabilità o un leggero aumento, ma nessun calo di fatturato. La nostra produzione, destinata sia il mercato italiano che a quello internazionale (varia per nazione e quindi valuto una media), è in costante incremento.

2
Concretezza nelle normative, riduzione della burocrazia, aiuti negli investimenti, ma soprattutto facilitazioni nell'erogazione del credito. Le restrizioni attivate dalla BCE, che di fatto vincolano gli istituti bancari italiani, ostacolano gli investimenti sia a livello privato sia a livello di imprese, e le garanzie degli istituti come Mediocredito non sono sufficienti. Tutto ciò ha ripercussioni inevitabili sull'economia.

3
Essere veri imprenditori, avere le giuste intuizioni e il coraggio di portarle avanti, ma soprattutto essere se stessi, non cedere alla tentazione di imitare gli altri. Non è facile, ma fino a ora abbiamo cercato di farlo al meglio e continueremo così in futuro.

GUIDO BESSONE
direttore commerciale
Bruno Parquet
brunoparquet.it

1
Possiamo sostanzialmente confermare i dati FEP per il 2017, tuttavia il primo semestre 2018 ha mostrato risultati leggermente inferiori alle aspettative.

2
È auspicabile una politica governativa più attenta ai bisogni delle piccole imprese, in particolare del comparto edilizio, oggi troppo penalizzato.

3
Bruno Parquet si prepara ad affrontare le innumerevoli sfide del mercato cercando nuovi sbocchi commerciali, soprattutto all'estero, e concentrandosi nello sviluppo di nuovi strumenti legati all'innovazione e allo sviluppo del prodotto, al fine di proporre un'offerta sempre più ampia che soddisfi le specifiche esigenze dei consumatori. Per esempio, attenta alle sempre più esigenti richieste in materia di green building ed "etica del benessere", Bruno Parquet ha lanciato sul mercato la finitura a olio naturale LegnoAria+, a bassissima emissione di VOC (Composti Organici Volatili).

ENRICO PASSERINI
sales manager Adesiv
adesiv.it

1
Per quanto ci riguarda, confermo che i risultati quest'anno sono leggermente meglio dello scorso anno, pertanto ritengo che un miglioramento sia in corso e che il giustamente cauto ottimismo della Fep possa essere condiviso.

2
Da anni quello dell'edilizia è tra i settori italiani più colpiti dalla crisi e questo ovviamente si riflette negativamente sulle vendite di tutte le aziende coinvolte. Gli incentivi creati dal Governo hanno aiutato, ma non abbastanza, perché sulla scelta dei pavimenti nuovi da mettersi in casa il fattore prezzo è, per le famiglie, ancora determinante e il "vero" parquet rispetto ad altre pavimentazioni è visto ancora come un prodotto costoso.

3
Adesiv continua a investire sui sistemi produttivi per mantenersi competitiva nei confronti dei concorrenti e non smette di agire sul piano della internazionalizzazione cercando nuovi partner e clienti in tutto il mondo.

MIRKO DE BLASIO
responsabile commerciale Italia
Kährs Group
kahrs.com

1
Io posso parlare di quello che vedo ogni giorno visitando i clienti, più che dei dati ufficiali: vedo una grande confusione e una moderata preoccupazione per l'andamento del mercato del legno, che in Italia viene eroso da prodotti surrogati. Il mercato, quantomeno per quanto riguarda il mio 'piccolo orticello', è sempre più ondivago, con momenti di euforia ai quali seguono pause di riflessione.

2
Siamo legati al mondo dell'edilizia e della ristrutturazione: mi aspetto che perlomeno gli incentivi che hanno parzialmente sostenuto il mercato negli ultimi anni non vengano cancellati oppure ridotti, come da indiscrezioni filtrate nelle ultime ore.

3
Essendo Kährs un'azienda internazionale siamo sempre molto attenti ai cambiamenti del mercato, anzi, a dirla proprio tutta, cerchiamo di anticiparli. Nuovi prodotti, nuove finiture, nuove collezioni, un'attenzione sempre maggiore all'interior design e all'abbinamento dei materiali e dei colori, lo sviluppo sempre maggiore del nostro configuratore virtuale con la possibilità di personalizzare la propria ricerca. I cambiamenti di gusto e di tendenza sono sempre più veloci e anche un materiale antico come il legno deve giocoforza adeguarsi.

SANDRO PANICCIA
presidente ICA
icaspa.com

1
Per noi il 2017 è stato un anno di successi e riconoscimenti con numerosi traguardi raggiunti e un consolidamento delle basi per la crescita futura. È stato un anno che ha confermato i trend di crescita del 2016, +6% circa, e pure la validità delle scelte fatte e delle azioni intraprese. Per la prima volta da 10 anni, fatto molto importante, abbiamo mantenuto lo stesso fatturato in Italia, quindi non abbiamo perso quote, nonostante i consumi non siano cresciuti.

2
Purtroppo le nostre istituzioni non sono in grado di supportare adeguatamente le aziende più strutturate come la nostra, che basano la propria crescita su strategie di internazionalizzazione di grande respiro. Mi aspetterei un sistema normativo meno complesso e meno ostacoli sulle tasse doganali.

3
Da alcuni anni abbiamo avviato un coraggioso processo di internazionalizzazione che oggi sta dando i suoi frutti, grazie ad importanti investimenti che abbiamo fatto e che faremo nei prossimi anni. Poi c'è l'importanza dell'innovazione, sia dei prodotti che dei processi. E qui operiamo su più livelli: con un centro di ricerca e sviluppo di alta qualità e con un ente di formazione professionale accreditato presso la Regione Marche, ICA Academy, che ci permette di ricercare talenti e valorizzare le risorse umane attraverso la formazione continua. Al centro di tutto ci sono le persone e io credo nel mio gruppo; solo con loro è possibile far crescere l'azienda.

LUCA STACCHIOTTI
manager International sales Italy
Bauwerk Parkett
bauwerk.com

1
La nostra azienda sta effettivamente beneficiando di questa stabilità, sia in termini di produzione che di consumo di pavimenti in legno. Possiamo serenamente affermare che il crollo del mercato di questi ultimi 10 anni sia effettivamente superato. Pensiamo al futuro con moderato ottimismo: oggi però non basta garantire qualità nelle materie prime, bisogna investire in ricerca, gamma prodotti e informazione. È sempre più importante da nostro punto di vista fare in modo che il consumatore possa conoscere tutto ciò che serve per una posa di qualità.

2
Credo che continuare a sostenere il mercato edilizio con agevolazioni per PMI, imprenditori e cliente finale possa contribuire a garantire una stabilità di crescita. Gli ecobonus e le agevolazioni per le ristrutturazioni hanno sicuramente aiutato la ripresa del mercato edilizio. Mi auguro che questa stabilità continui ad essere garantita: un rincaro a livello fiscale si rifletterebbe infatti sul mercato.

3

In primis si cresce grazie a prodotti di qualità e certificati come i nostri; ma anche con investimenti sulla produzione e sul reperimento delle materie prime. Abbiamo recentemente inaugurato un nuovo importante sito produttivo con legno certificato a Durdevac, in Croazia.
Ci tengo anche a sottolineare che per crescere occorre creare una rete vendita efficace sul territorio e saper dialogare con i rivenditori e con il pubblico finale. Bauwerk in Italia sta crescendo anche grazie allo stretto rapporto con rivenditori-partner.
Non si tratta esclusivamente di realizzare esposizioni di parquet più accattivanti, quanto di affiancare il partner nelle difficoltà che si incontrano sul mercato. Ogni regione e ogni tipologia di rivenditore presentano esigenze completamente diverse e apprezzano il nostro impegno a lavorare insieme per garantire la massima qualità di posa e servizio post-vendita al cliente.
L'ultimo passo, il più importante, resta quello dell'informazione. L'azienda e i rivenditori possono fare del loro meglio per offrire qualità, anche nel rispetto dell'ambiente per fare un esempio, ma se non riescono a trasmetterlo ai potenziali clienti è come non aver fatto nulla.
La vera sfida oggi, non solo per l'industria delle pavimentazioni in legno, è proprio quella di arrivare alle persone. In questo portali qualificati, verticali o social network possono aiutare le aziende a creare contatti efficaci per generare valore.

ALESSANDRO GIORIO
presidente Giorio
giorio.it

1

Il mercato del parquet in Italia è debole, in quanto sofferente come tutto il comparto edilizio; la ristrutturazione aiuta, ma qui prevale il prodotto da prezzo.

2

Da parte delle istituzioni non vedo possibilità di aiuti per far ripartire il consumo di parquet se non sgravi fiscali e incentivi economici per le aziende per promuovere il made in Italy all'estero.

3

Si cresce costruendo un brand, facendolo conoscere nel mondo tramite eventi fieristici, web, strumenti di marketing. Dal mio punto di vista un produttore di parquet deve cercare fonti di approvvigionamento di materia prima vantaggiose e serie, essere tecnico, proporre qualità.

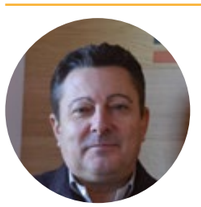
PIERO VISCARDI
product manager Kerakoll
kerakoll.com

1

Nel 2018 stiamo registrando un forte segnale positivo di crescita dei prodotti per la posa di nuove pavimentazioni in legno con le nostre innovative soluzioni eco-compatibili senza solventi, a basse emissioni e all'acqua. Grandi soddisfazioni stiamo riscontrando anche con il nuovo prodotto Microresina Legno+Color, un microfilm eco-compatibile decorativo e protettivo per il ripristino e il re-design di pavimenti in legno esistenti che sono un "patrimonio" da tutelare e far rivivere con nuove soluzioni dallo stile fresco e contemporaneo.
Per quanto riguarda il parquet continuano a registrare una crescita esponenziale le innovative superfici in Legno+Color della Warm Collection, nei tre formati Large, Medium e Small, che spiccano per la bellezza delle texture ottenute dalla lavorazione artigianale..

3

Stiamo rivoluzionando l'intera gamma nell'ottica di offrire solo soluzioni eco-compatibili e a basse emissioni, che garantiscano massime prestazioni e massima affidabilità, a vantaggio del parquettista e dell'utilizzatore finale. Per quanto riguarda il parquet, stiamo lavorando su nuove superfici con nuove finiture, che esaltano la materia legno e l'artigianalità, formati del passato sempre più piccoli e preziosi reinterpretati in chiave moderna e contemporanea. Anche Microresina Legno+Color per il re-design di parquet esistenti avrà un ulteriore sviluppo legato alla nuova Piero Lissoni Color Collection, le nuove pitture naturali e bio-friendly che abbiamo presentato in occasione della Milano Design Week e che sono destinate a rivoluzionare il mondo della decorazione, sia per le loro performance ecologiche che per la bellezza delle nuance. Il designer ha infatti pensato a una completa palette di 100 colori che spazia dai neutri delicati ai soffusi colori pastello, dalle sfumature alle tinte più profonde.



ELIA BOLZAN
general manager Friulparchet
friulparchet.it

1

Per quanto riguarda il mercato italiano, sappiamo che il consumo di parquet è per lo più rivolto alla ristrutturazione che, come abbiamo avuto modo di vedere nell'ultimo decennio, è rimasto stabile. Quindi per il mercato nazionale non vedo sostanziali aumenti. Anche dai dati della FEP credo molto di più nelle possibilità che ci vengono riservate dal mercato estero ed è in questa direzione che la produzione italiana deve puntare maggiormente.

2

Per il mercato italiano sarebbe opportuno che il consumatore finale potesse godere anche per il parquet delle stesse agevolazioni fiscali di cui godono altri prodotti (serramenti, mobili). Per il mercato estero sicuramente le istituzioni devono 'accompagnare' ed essere maggiormente di supporto alle aziende italiane sviluppando relazioni con i vari Paesi.

3

Sicuramente continuando a credere e migliorare costantemente la qualità dei prodotti che facciamo. Oltre a questo, stiamo investendo nella comunicazione, in particolare verso quei Paesi che ci stanno dimostrando di essere particolarmente attenti alla qualità dei prodotti italiani.

GIORGIO TONIATO
responsabile commerciale
Mardegan Legno
mardeganlegno.com

2

Una maggiore sensibilizzazione delle istituzioni a tutto il comparto 'legno' sarebbe auspicabile. Costruire utilizzando il legno dovrebbe essere un messaggio ecologico forte, oltre che sostenuto politicamente ed economicamente, per rilanciare il mondo delle costruzioni. Va da sé che, in questo caso, le pavimentazioni in legno potrebbero essere preferite ad altre tipologie di rivestimenti nella realizzazione delle pavimentazioni. L'attenzione all'ecologia dovrebbe essere perseguita anche attraverso la realizzazione di 'bonus fiscali' per chi utilizza prodotti ecologici, mostrando il vero lato 'green' dell'utilizzo dei pavimenti in legno nell'edilizia.

3

A mio avviso la crescita economica, per qualsiasi tipo di azienda, va ricercata con la 'specializzazione' e la 'differenziazione'. Oggi devi essere in grado di riconoscere quali sono i veri punti di forza della tua attività, concentrandoti a migliorarli e spiegando a tutti gli stakeholders in cosa ti differenzi dai tuoi concorrenti. Questo non significa essere più bravi degli altri, ma solo focalizzare la propria specializzazione su attività differenzianti.
L'azienda che rappresento, se da un lato risulta essere ancora un'azienda giovane in un comparto con molte aziende storiche presenti sul mercato, ha saputo concentrare gli sforzi produttivi, commerciali e di marketing, con buoni risultati, su alcuni aspetti differenzianti legati all'artigianalità della sua produzione e alla vasta gamma di soluzioni colore/lavorazione superficiale che ci posizionano, per offerta, tra i primi in Europa. Abbiamo inoltre concentrato la nostra offerta di specie legnose, alle sole reperibili in Europa, senza fare ricorso ad importazione di legni dai paesi asiatici, africani o sudamericani.

FEDERICO DA RE
plant engineer tover
tover.com

3

La costruzione di grandi opere richiede ottime basi. Per un'azienda queste sono rappresentate dai valori con cui opera e dalle persone, che sono la fonte energetica più importante per la crescita e per la trasmissione di questi valori all'esterno. Allo stesso tempo, la realizzazione di un progetto imprenditoriale richiede capacità di lettura dei cambiamenti, interpretazione del presente e anticipazione del futuro. Negli ultimi anni stiamo assistendo a una trasformazione del ruolo del cliente, che da mero destinatario di prodotti e servizi si è trasformato in interlocutore attivo. Questo cambiamento del mercato trova nella nostra azienda tutte le condizioni attuative già realizzate, perché storicamente abbiamo considerato i nostri clienti il punto di partenza di tutte le soluzioni che abbiamo formulato. È dalle loro esigenze specifiche che nascono i nostri prodotti. Questo è il concetto chiave di cui si fa portatrice tutta la nostra comunicazione, e che trova la sua massima sintesi nel nostro payoff Your formula: ascoltiamo il mercato per offrire ai nostri clienti soluzioni efficaci che aumentano il valore di ciò che fanno.
Affinché questo messaggio arrivi in maniera chiara e coerente, è indispensabile che le persone che operano nell'azienda siano parte organica di questa prospettiva che parte dal cliente.
Per questo in passato abbiamo investito nel personale di laboratorio, dedito alla ricerca e sviluppo di soluzioni innovative. Quest'anno abbiamo inserito nel nostro organico una Responsabile Marketing con l'obiettivo di far arrivare in maniera chiara e fruibile tutte le novità e le soluzioni che siamo in grado di offrire. E per il prossimo futuro vogliamo investire in altre due figure chiave, una per rendere sempre più efficiente il comparto produttivo e logistico, l'altra per potenziare l'organizzazione commerciale sul mercato nazionale. In un mercato così complesso e privo di sicurezze, vogliamo rappresentare per i nostri clienti un riferimento certo, affidabile e presente e per farlo dobbiamo essere in grado di cogliere le sue richieste, sapere elaborare delle risposte concrete e farle pervenire nel minor tempo possibile.

LA ROMA DEI PARCHETTISTI SI AGGIORNA

VERMEISTER

Vermeister chiama, la Capitale risponde: il seminario tecnico organizzato dal gruppo guidato da Silvano Arzuffi è ancora una volta un successo di adesioni

DAVIDE VERNICH

Un appuntamento fisso, un momento di aggiornamento professionale, ma anche l'occasione per rivedere vecchi amici, conoscerne di nuovi, condividere esperienze tra addetti ai lavori. C'è un po' tutto questo nella formula dell'ormai tradizionale seminario Vermeister per i posatori e gli operatori del parquet di Roma, di scena lo scorso 15 giugno presso l'Hotel Novotel La Rustica, alle porte della Capitale. *"Siamo presenti sul mercato romano fin dai primi anni di attività* - sottolinea Silvano Arzuffi, ceo di Vermeister - *Si tratta di un'area che riveste un ruolo centrale nelle nostre strategie e oggi, come agli inizi di questa avventura nel 1975, non possiamo che essere grati e riconoscenti alla città e alla sua gente per la fiducia che a ogni occasione decide di rinnovarci"*. Sì, perché il workshop della casa chimica bergamasca è in primis un grande successo di pubblico. Quasi 200 partecipanti sono una rarità per un club riservato come quello del legno, nonché la chiara testimonianza di un sempre maggiore bisogno di sapere tecnico, che Arzuffi e il suo team sono riusciti nel tempo a intercettare e incanalare, in un evento divenuto un classico. *"Forti del peso di questa che è una vera e propria ricorrenza* - prosegue Arzuffi - *puntiamo a consolidare la complessa tela di rapporti che ci permette di rappresentare un fornitore affidabile e di qualità. Anche se parliamo di relazioni commerciali che hanno origini lontane, non abbiamo mai cambiato il nostro modo di confrontarci con gli stessi principi di allora"*. Un impegno costante, quindi, dimostrato dalla presenza dello stesso Arzuffi, che spiega: "*L'attività di manager mi porta spesso a dover delegare gli onori di casa durante questo tipo di iniziative, ma a Roma non so dire di no"*. Per Silvano Arzuffi, infatti, è una questione che tocca le più profonde corde del cuore: *"Rivedere persone che già da piccolo incontravo nelle prime uscite con mio papà è un'emozione che cresce anno dopo anno"*.

NOVITÀ DAL VIVO

Ed è così che tra un selfie e una chiacchiera, arriva il momento di tuffarsi nel mondo dei parchettisti firmato Vermeister. In fondo il vero motivo per cui a ogni edizione il seminario fa *sold out* e le soluzioni della famiglia Arzuffi continuano a rimanere la prima scelta per molti artigiani di Roma e non solo. Il programma è di quelli serrati. I partecipanti prendono posto. Si parte con il mondo delle silaniche. Una categoria di prodotti fiore all'occhiello della società. Sicuri, eco friendly e dotati di ottime caratteristiche di fono assorbenza e conducibilità termica, questi adesivi costituiscono una valida alternativa alle bicomponenti, soprattutto oggi con il profondo mutamento dell'elemento ligneo in termini di dimensione, spessore e composizione. Vermeister ha creduto fortemente nelle silaniche, lanciando già in tempi non sospetti le linee Monosil (disponibile anche in versione P, specifica per pavimenti prefiniti) e Zero Mono; tutte certificate "EC1 Plus", standard che riconosce il basso rilascio di sostanze organiche volatili sia durante l'utilizzo sia nella fase successiva alla messa in opera del pavimento, e che può rivelarsi un prezioso alleato nel raggiungimento del credito Leed "EQ Qualità dell'ambiente interno". L'intenzione del gruppo ribadita dalla Capitale è perciò quella di mantenere costante la ricerca su questa tecnologia.
È poi il turno di One, il fondo ▸

VERMEISTER

rapido e carteggiabile di ultima generazione, definito "la ciliegina sulla torta nella proposta Vermeister". Monocomponente e all'acqua, One vanta un sofisticato sistema interno di autoreticolazione (chiamato S-XL, Self Cross-Linking System, ndr) che, unito alla sua particolare struttura tridimensionale e all'eccezionale potere riempitivo, garantisce un'elevata copertura su qualsiasi tipo di legno. Una volta applicato, il comportamento è simile a un bicomponente, ma con il vantaggio di poter limitare i cicli di verniciatura a due mani (tanta roba!). Il segreto, svelano i tecnici Vermeister, è nella rapidità di indurimento, una peculiarità che gli conferisce assoluta carteggiabilità in meno di un'ora dall'applicazione. Inoltre, è inodore e realizzato con sostanze dal profilo ecologico.
La dimostrazione in sala su un pavimento di Rovere (il più diffuso di questi tempi) convince anche gli scettici. Un giorno di lavoro risparmiato, del resto, è sempre un ottimo argomento.
Altra novità portata in questa trasferta romana da Vermeister è il nuanzatore per sistemi all'acqua Up-grade. Si tratta di uno speciale additivo pre-dosato in base acquosa per fondi e finiture mono e bi componenti, che favorisce l'eliminazione di stonalizzazioni antiestetiche o viraggi di colore del pavimento. Nel caso del Rovere, e in generale per tutte le essenze chiare, Up-grade, nella variante "Bianco", può neutralizzare l'ingiallimento e gli eccessi di colorazione causati da estrattivi idrosolubili naturalmente insiti nel legno. La soluzione regola di passata in passata l'intensità della tonalità.

FINALE CON SORPRESA

Bene, bravi, da riproporre… ma dov'è il buffet? Quando il corso degli eventi sembra avviarsi verso un destino già scritto, ecco alzarsi dalla prima fila Silvano Arzuffi. La sala si ferma. Cotanto affetto e partecipazione meritano parole a parte. Un ultimo ringraziamento è d'obbligo. "È tutte le volte un piacere poter essere qui con voi…", esordisce fiero il manager bergamasco. Finale scontato? Macché. All'improvviso l'annuncio bomba: *"Abbiamo appena aperto Vermeister China, una filiale tutta nostra, la settima"*, ricordando che la società opera in oltre 60 Paesi nel mondo. Applausi. Silvano Arzuffi si era tenuto la notizia per questa occasione. Vi terremo aggiornati.

CELASCHI TM
LA GAMMA DI PROFILATRICI
IMBATTIBILI IN PRODUTTIVITÀ

Dal massello a due-tre strati al PVC, dal rivestimento in laminato-melaminico al LVT, le profilatrici celaschi tm rispondono a qualsiasi esigenza produttiva nel settore dei pavimenti. Estremamente versatili, eseguono profilature con velocità da 40 a oltre 250 m/min e realizzano ogni tipo di giunzione (T&G, Click 2G e 5G, etc.), sempre con la massima precisione.
Prestazioni ed affidabilità ai massimi livelli grazie alla nuova catena d'avanzamento che permette di profilare **doghe con dimensioni minime di 90 mm a una velocità fino a 150 m/min.**
Una flessibilità senza paragoni con gli speciali dispositivi a tramoggia, adatti anche alle superfici più delicate, che consentono il cambio formato automaticamente e rapidamente.

www.scmwood.com

scm woodworking technology is more

SHOWCASE

SIGNATURE: DEDICATA AI PROFESSIONISTI DEL DESIGN
Signature è la nuova collezione di pavimenti in legno di Woodco che mescola tecniche e strumenti antichi con le tendenze e tecnologie più moderne. Ogni singola tavola, quadrotta o geometria della collezione viene creata manualmente da artigiani esperti, che interpretano le idee e le intuizioni dei professionisti del design dando vita a pavimenti in legno unici. Signature permette la realizzazione di pavimenti davvero a misura dei propri progetti. La customizzazione è resa possibile dalle numerose combinazioni di formati, finiture e colorazioni disponibili, ma non solo: dalla collaborazione tra designer e artigiani possono nascere nuove idee di disegno o di schema.
woodco.it

LA SICUREZZA DI UN LAVORO PULITO E DURATURO
Wakol MS 230 è una colla per parquet a tecnologia silanica che offre agli operatori la sicurezza di un lavoro pulito e duraturo. Ideale per pavimentazioni di legno massiccio a lamelle (industriale), elementi di legno massiccio con incastri femmina e/o maschio ed elementi multistrato, ha moltissimi vantaggi: è elastica, economicamente sostenibile, ideale per piani di posa critici, garantita 10 anni, ha bassissime emissioni (Emicode EC1 PLUS R). I funzionari Wakol sono a disposizione degli utilizzatori per qualsiasi chiarimento o approfondimento sulle caratteristiche e sull'uso del prodotto.
loba-wakol.it

CONTOPP ACCELERANTE COMPOUND CON NUOVA FORMULA
Caldic - distributore dal 2004 dei prodotti Knopp Chemie - presenta Contopp Accelerante Compound con nuova formula di sostanze attive, che conferisce resa e prestazione ancora maggiori.

I plus:
- Prodotto all-in-one
- Rapida maturità di posa dopo 2-16 giorni
- Rilevabile grazie a pigmenti attivi UV
- Lavorabilità ancora più semplice
- Rapporto prezzo/prestazioni imbattibile

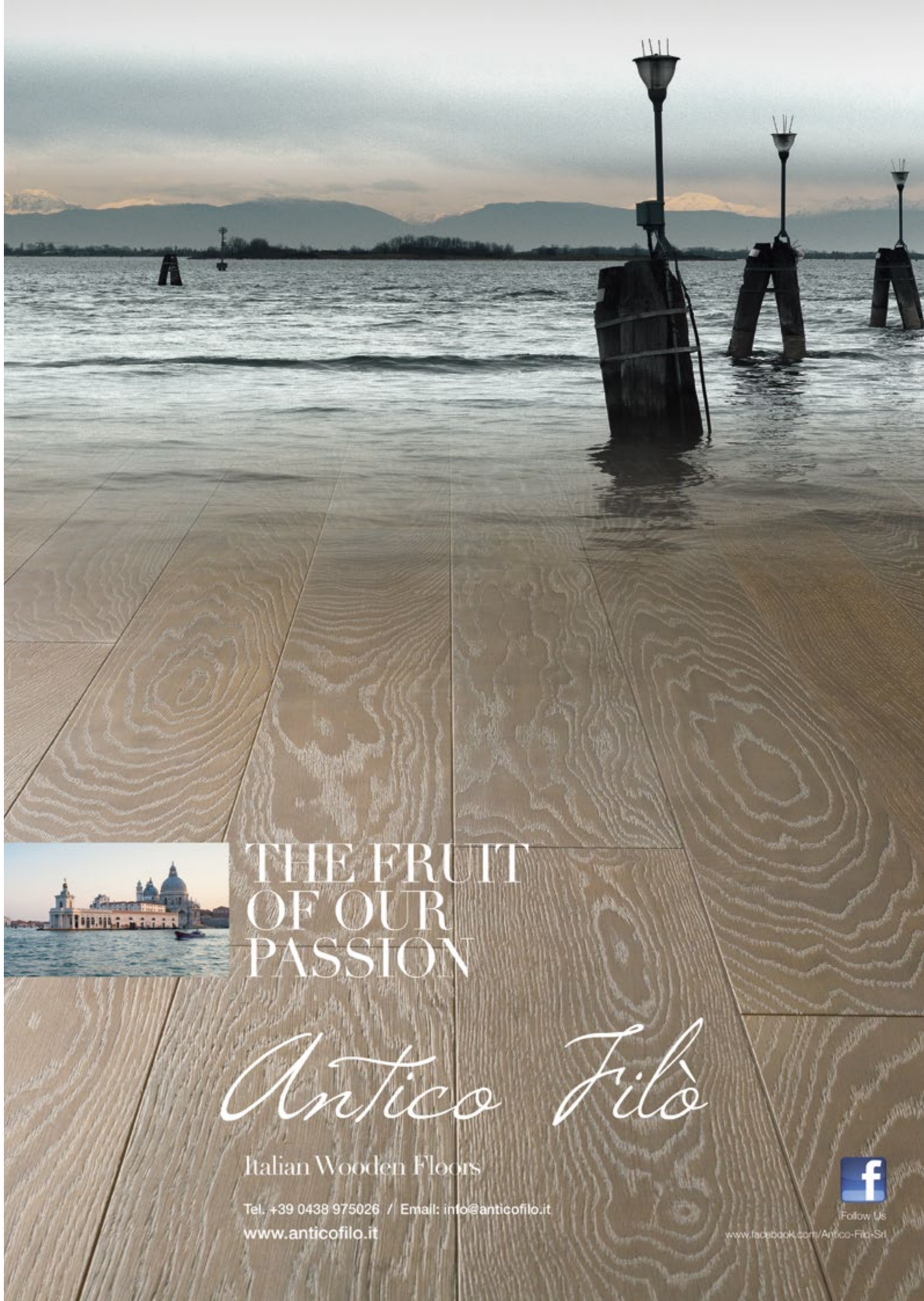
caldic.com

IL LEGNO NELLA SUA FORMA PIÙ BELLA
Il legno non trattato è elegante, perché ha il fascino della natura. Per renderlo anche resistente, Boen ha sviluppato un trattamento superficiale completamente nuovo: Live Pure, un sistema di applicazione della finitura che permette alla vernice di arrivare in profondità, raggiungendo i più piccoli pori del legno, per garantire il massimo della protezione da agenti esterni, graffi e penetrazione di liquidi.
In pratica, la combinazione tra la speciale formula di Live Pure e il metodo di applicazione crea una barriera compatta sulla superficie che funge da stabilizzatore ai raggi UV e riduce la tonalizzazione del legno che avviene con il passare del tempo. Una particolarità: il grado di brillantezza di Live Pure è inferiore alle comuni vernici e questo permette di ottenere superfici opache, che esaltano la naturale bellezza del legno e che sono al tempo stesso molto di tendenza.
boen.com

DECORARE CON LA NATURA
Con gli elementi Haro Wall - distribuiti in Italia da Fase - gli open space possono acquisire un carattere ancora più personale. Basta un rivestimento murale parziale, anche indipendente dal pavimento, per inserire una nota di stile, soprattutto in ambienti di grandi dimensioni. Un'ulteriore possibilità d'impiego di Haro Wall è il rivestimento dei pilastri portanti e di altri elementi architettonici. Con la loro straordinaria carica naturale, gli elementi in legno si oppongono al rigore dell'architettura dominante, inserendosi armoniosamente nella stanza.
faseitalia.it

SHOWCASE

ELEVATA COPERTURA SU QUALSIASI TIPO DI LEGNO
ONE è l'ultima generazione di fondi all'acqua monocomponenti carteggiabili. Dotato di un sofisticato sistema interno di autoreticolazione (*S-XL Self Cross-Linking Sistem*), grazie alla sua particolare struttura tridimensionale e all'eccezionale potere riempitivo garantisce un'elevata copertura su qualsiasi tipo di legno, paragonabile a quella di un fondo bi componente, permettendo cicli di verniciatura estremamente rapidi in sole 2 mani. L'elevato "tempo aperto" e la rapidità d'indurimento conferiscono a ONE, in qualsiasi condizione ambientale, la minima tendenza a fare sormonti e/o rullate. L'elevata penetrazione nel poro del legno, la buona tonalità e la perfetta carteggiabilità in meno di un'ora dall'applicazione rendono ONE un prezioso alleato del parchettista. Il laboratorio R&D Vermeister ha selezionato per ONE materie prime a bassissimo profilo emissivo, con un basso impatto olfattivo che lo rendono praticamente inodore.
vermeister.com



FABRIQUE: UN TESSUTO RICCO E PREZIOSO
Fabrique di Listone Giordano è una collezione con una forte personalità, che dona alla betulla dignità di tessuto, ricco e prezioso. Firmata da Marc Sadler, la nuova collezione Natural Genius, grazie agli innovativi trattamenti di superficie (sia a livello di colore sia di tecnica di spazzolatura), ha un'inedita e affascinante personalità: il multistrato di betulla diventa anche strato a vista tramutandosi in vero e proprio tessuto ligneo, capace di conferire dinamismo, carattere e unicità a ogni spazio. La gamma di colori è suggestiva.
listonegiordano.com

HI-LINE ROOFTOP BAR
Hi-Line Rooftop Bar è il nuovo bar sopraelevato del Crown Resort di Perth in Australia, dove i piedistalli Balance di Impertek hanno fatto da supporto a ben 600 metri quadrati di pavimentazione extra-lusso. Tra i complessi più moderni e chic del mondo, i Crown Resorts sono hotel di gran lusso, completi di casinò, spa ed entertainments vari, con sede nelle principali città australiane. La pavimentazione è composta da ampie piastrelle in porcellana grigio scuro e chiaro con formato 60 x 60 cm, che ricoprono oltre 600 mq. Al di sotto, si trovano ben 2300 supporti regolabili Balance con testina autolivellante e altezze da 47 a 112 mm. I supporti, tutti appartenenti alla Linea Pedestal di Impertek, sono correlati con accessori di posa indispensabili. Oltre alla testa autolivellante Balance, che corregge automaticamente la pendenza del terreno fino al 5% per una pavimentazione finale perfettamente livellata, troviamo piedistalli con teste dalle specifiche alette per pavimentazioni in pietra, e piedistalli con teste progettate per pavimentazioni decking, i correttori di pendenza CP e le ultime nate in casa Impertek, le nuovissime Clips per la realizzazione di gradini e battuta verticale perfetti.
Photo Credit: Stevie Jane Langford
impertek.it

SHOWCASE

OLIO IMPREGNANTE A BASE ACQUA
Kiehl PurOil accentua la tonalità del legno, si indurisce a contatto dell'ossigeno ed è privo di solventi, pigmenti e formaldeide. Completamente inodore dopo l'indurimento, può essere calpestato dopo 2 ore e lavato dopo 24. Si tratta di una soluzione unica nel suo genere per le caratteristiche tecniche, l'alta resa e la facilità di impiego per il post trattamento di pavimentazioni in legno impregnate. PurOil è certificato Ecolabel, risultando quindi sicuro per l'utilizzatore e per l'ambiente.
kiehl-group.com

IL "TEAM" VINCENTE DI **SCM** PER PARQUET SU MISURA

Le profilatrici celaschi tm: una gamma studiata ad hoc per le aziende che realizzano parquet, che richiedono grande flessibilità e perfetta qualità di lavorazione, a velocità sempre più elevate

Gian Luca Giovanardi, Business Unit Manager squadratrici e tenonatrici SCM «La gamma celaschi tm, grazie alla costante evoluzione tecnologica, continua ad essere la scelta migliore per chi vuole produrre parquet di qualità»

L'unione fa la forza, si sa. E lo sa bene SCM, leader mondiale nelle tecnologie per la seconda lavorazione del legno, oggi partner storico e affidabile anche di affermate aziende produttrici di parquet. La capacità di fare squadra con il cliente, di legare l'evoluzione tecnica ai suoi bisogni concreti di produzione, è da sempre la mission di SCM per una produzione custom e integrata, capace di soddisfare i bisogni individuali della specifica impresa senza rinunciare ai vantaggi della produzione industriale. Un'esigenza ancora più reale, oggi, per le aziende che realizzano parquet, che richiedono grande flessibilità e perfetta qualità di lavorazione a velocità sempre più elevate. SCM risponde alle necessità con una gamma di profilatrici per pavimenti che, non a caso, già anni fa, nello storico stabilimento Celaschi di Vigolzone (PC) ha preso il nome di "team": due macchine disposte in tandem per l'esecuzione della lavorazione longitudinale e trasversale in un unico passaggio. Oggi la completezza delle soluzioni in gamma e la flessibilità in relazione alle singole esigenze produttive sono fra i principali fattori del successo delle profilatrici per pavimenti e rivestimenti prodotte da SCM con i nuovi modelli celaschi tm. Da decenni prestigioso riferimento del settore, Celaschi resta infatti nel nome di tutti i modelli di profilatrici SCM in seguito al rebranding del 2017. Cambia il nome ma non l'impegno nel soddisfare tutte le esigenze in termini di produttività, tolleranze, flessibilità e dimensioni, senza dimenticare il budget.

ESTREMA PRECISIONE E VERSATILITÀ PER UN PRODOTTO ALL'AVANGUARDIA

Che si parli di prodotti in massello o legno a due-tre strati, MDF o rivestimento in laminato-melaminico, requisito essenziale di ogni macchina per la produzione di parquet è l'estrema precisione di lavorazione: solo così si riesce a garantire la perfetta planarità nella posa del prodotto finito. Ciò si realizza impiegando sistemi basati su una meccanica di precisione altamente affidabile che assicurano la totale assenza delle vibrazioni. Come per tutte le tecnologie del gruppo SCM ogni macchina durante la fase di montaggio è sottoposta a rigorosi controlli nel pieno rispetto delle norme CE e delle norme UNI EN ISO. La tecnologia all'avanguardia consente inoltre di realizzare pavimenti di qualsiasi materiale e con qualsiasi tipo di giunzione con velocità da 40 a 200 m/min, larghezze variabili da 58 a 450 mm, lunghezze da 300 a 6000 mm e spessori da 5 a 35 mm. Tutti i modelli della gamma celaschi tm sono configurabili a seconda del tipo di profilo da eseguire e della velocità di lavoro ottimale: oltre alla selezione del numero e tipologia dei gruppi operatori e del tipo di cingolo di avanzamento è infatti possibile inserire dispositivi specifici quali gruppi tinteggiatori, gruppi d'impregnazione dei bordi, sistemi per il rilevamento delle imperfezioni e dispositivi per l'inserimento delle linguette per il bloccaggio Click 5G.

SCM ENGINEERING: IL TEAM IDEALE PER SOLUZIONI PRODUTTIVE PIÙ EVOLUTE

Fare squadra si traduce in SCM anche nella capacità di coniugare diverse unità tecnologiche per esigenze produttive più complesse. È quanto accade con il team di SCM Engineering che sempre in stretta collaborazione con il cliente, individua, studia e realizza soluzioni complete e su misura in funzione della tipologia di prodotti, produttività e spazi disponibili. Inoltre un team di assistenza dedicato a questa tecnologia garantisce la massima disponibilità e la miglior messa a punto delle macchine per assicurare un prodotto finito di alta qualità. Quando si è un "team" unito nel raggiungere un obiettivo si ottengono grandi risultati.

SCM

UNA PROFILATRICE PER OGNI ESIGENZA

La gamma delle profilatrici celaschi tm si articola in più soluzioni:

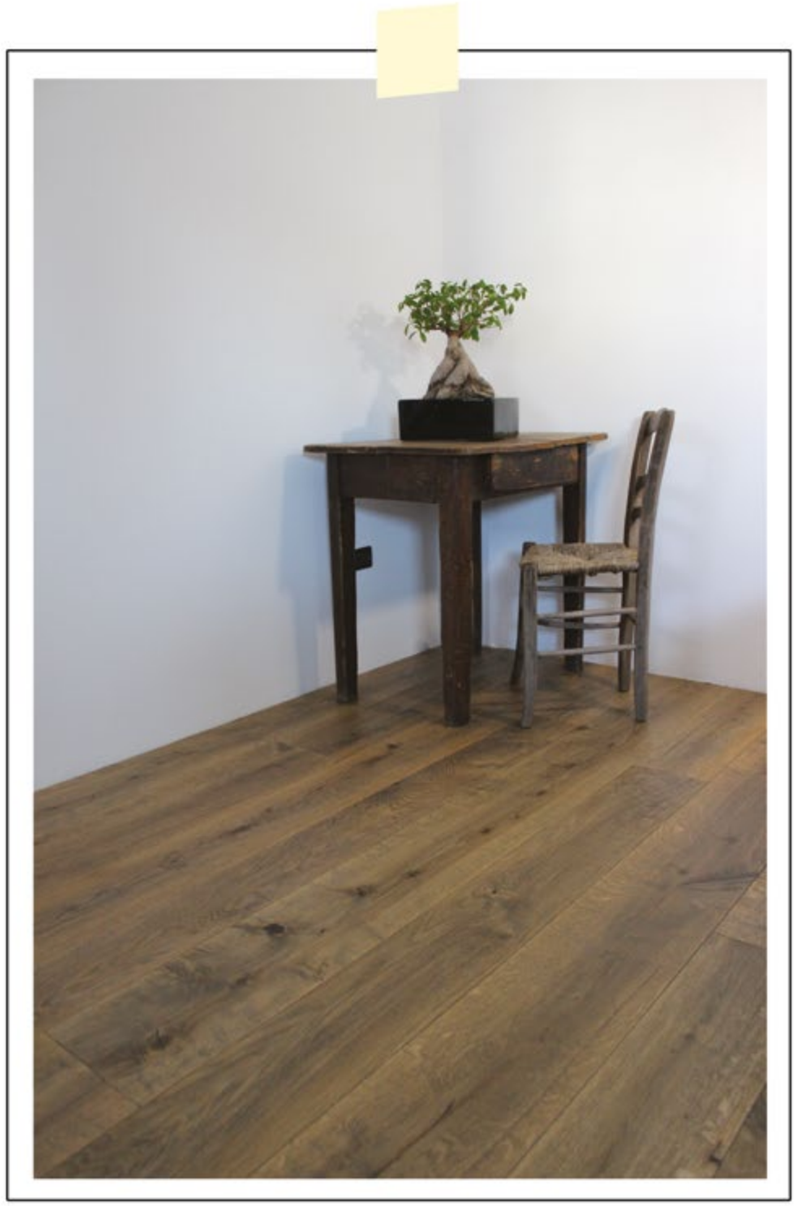
- **celaschi tm30** è la soluzione entry level ideale per l'utilizzo stand alone in doppio passaggio e dedicata alle piccole produzioni;
- **celaschi tm60**, con una velocità di avanzamento dei pezzi fino a 60 metri al minuto, è in grado di soddisfare le esigenze di una produttività maggiore a livello quantitativo;
- **celaschi tm120** con una velocità di avanzamento fino a 120 metri al minuto è il modello di riferimento per la profilatura ad alte prestazioni;
- **celaschi tm200** è il modello top di gamma ideale per le grandi produzioni grazie alla sua capacità di lavorare fino a 200 metri al minuto;
- infine, novità del 2018, **celaschi tmc** è la profilatrice in grado di eseguire oltre alla classica profilatura longitudinale e trasversale anche l'elegantissima lavorazione **chevron**, il rinomato motivo a "zig-zag" che negli ultimi anni si sta sempre più diffondendo sia nell'interior che nell'esterior design.

AIPPL

A REGOLA D'ARTE

Dispensa a cura dell'Associazione Italiana
Posatori Pavimenti di legno

Lignum VENETIA
PAVIMENTI DA COLLEZIONE



Emozionarsi con il parquet

Via San Quirino 24B
33170 - Pordenone (Italy)
P.IVA 01726440934

+39 0434 370104
info@lignumvenetia.com
www.lignumvenetia.com

Sommario

62 Editoriale - Dalvano Salvador
64 AIPPL News - a cura della redazione
66 Io ho fatto così - Stiven Tamai
68 L'approfondimento - Franco Bulian
La resistenza all'abrasione
72 Intervista doppia - Federica Fiorellini
74 Questo l'ho fatto io - a cura della redazione

A PROPOSITO DI REGOLA D'ARTE

DALVANO SALVADOR, PRESIDENTE AIPPL

L'estate è alle porte e nel nostro settore questo è un periodo di scadenze e di frenesie lavorative legate, come ogni anno, alle vacanze estive imminenti.
Questa frenesia, però, non ci esime dall'operare sempre con maggior professionalità, serietà e competenza a tutti i livelli della filiera. Parlo di filiera perché un bel pavimento di legno diventa tale solo quando è posto in opera in modo professionale e competente, di conseguenza, il settore della posa in opera è un anello indispensabile della catena, che si apre con un pavimento di legno prodotto a regola d'arte e si chiude con un pavimento posato a regola d'arte.
Il termine "Regola d'arte" non è un'esclusiva riservata a pochi eletti, ma un concetto che si costruisce nel tempo con molta fatica e dispendio di energie sotto tutti i punti di vista, per questo motivo nessuno può fare propria tale accezione senza conoscerne a fondo il significato o i significati.

Cosa significa "A regola d'arte"?
La locuzione Regola d'arte indica l'insieme delle tecniche considerate corrette per l'esecuzione di determinate lavorazioni, in genere artigianali, e della realizzazione di manufatti.
Un'opera eseguita a regola d'arte è tale se il risultato prodotto è un manufatto sicuro, utilizzabile secondo l'uso programmato; nell'esecuzione di opere professionali o artigianali, la regola dell'arte va sempre rispettata quale dovere di diligenza ai sensi dell'art. 11176 del c.c. Generalmente, il criterio di diligenza che il professionista o l'artigiano è tenuto a osservare nel suo operato rimanda a criteri ritenuti 'specifici' ed 'obiettivi', perché tarati sui principi deontologici della specifica attività, in altre parole, nel caso specifico, criteri basati su regole tecniche del settore delle pavimentazioni di legno.

Siamo stati degli apripista
Parlando delle regole di settore e più specificatamente di questo settore - mi riferisco a tutte le regole specifiche che ora si utilizzano in questo comparto - posso affermare senza timore di smentite che AIPPL è stata a tutti gli effetti pioniera e apripista. Abbiamo aperto nuove strade lavorando nelle varie commissioni UNI, proponendo temi specifici da approfondire, collaborando con tutti gli attori della filiera e, infine, realizzando le norme tecniche che di fatto, attualmente, rappresentano la nostra regola dell'arte.
Ne cito solo alcune, quelle di maggiore importanza:
UNI 11265, UNI 11368-1-2, UNI 11371, UNI 11556, UNI 11538-1-2, UNI11622-1, oltre alla futura norma (oggi in discussione e in lavorazione presso Unichim, grazie ad AIPPL) sugli adesivi silanici.
Ma il lavoro di AIPPL non si è fermato alle sole norme tecniche, abbiamo infatti collaborato alla realizzazione del famoso Manuale "Il Parquet, dal progetto alla posa in opera" e dei precedenti "Manuali per la posa di pavimenti di legno per uso civile", preziosi strumenti tecnici e operativi a misura d'impresa e tanto utilizzati nel settore. E poi - sempre con lo stesso obiettivo - abbiamo organizzato convegni e seminari, percorsi formativi e iniziative culturali.

Lavoriamo per tutti, nessuno escluso
Questo lungo elenco di norme, di titoli, di attività non vuole essere assolutamente un'autocelebrazione, ma semplicemente un doveroso riconoscimento al lavoro di tante persone che in AIPPL si sono spese e prodigate senza alcun altro fine se non quello di far crescere il settore e la categoria del posatore di pavimenti di legno. Un lavoro importante, totalmente gratuito e disinteressato e spesso non riconosciuto. Anzi.
Ci tengo a sottolinearlo qui perché troppo spesso leggo pubblicazioni o riscontro atteggiamenti volti a nascondere o a minimizzare l'importante lavoro svolto dietro le quinte da AIPPL, si tenta di boicottare, di dividere la nostra categoria (già abbastanza bistrattata) per ragioni che nulla hanno a che fare con il bene e la crescita della filiera.
Insomma, non mi sembrava giusto girarmi ancora dall'altra parte, ma volevo sottolineare con forza - senza false modestie - che se il settore della posa ha fatto i passi che ha fatto, tanto del merito è dovuto anche ad AIPPL. Per chiudere questa lunga riflessione, a dimostrazione dell'importanza del lavoro svolto sin qui, cito il passaggio di una sentenza emessa dal Tribunale di Reggio Emilia (c.c .2861-04), dove il Giudice scrive: *"L'utilizzo che il CTU ha fatto per pervenire alle sue conclusioni del 'Manuale per la posa di pavimenti di legno per uso civile e non della normativa sovranazionale non è censurabile, in quanto tale manuale costituisce lo strumento, elaborato da associazioni di esperti e professionisti operanti nel settore, utilizzato a livello nazionale in maniera generalizzata per definire, tra l'altro, i limiti di accettazione della posa di pavimenti di legno"*.
Questo dimostra che il lavoro svolto da AIPPL a favore di tutta la categoria (nessuno escluso) oltre che della filiera, non è stato vano, anzi ha aiutato molti posatori, e non solo, a trovare la strada corretta da percorrere per arrivare a un'opera realizzata veramente a "regola d'arte".
Buon lavoro a tutti.

AIPPL ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

AIPPL A CERSAIE CON I LOVE PARQUET

Anche quest'anno I Love Parquet parteciperà a Cersaie (24-28 settembre 2018, BolognaFiere) con il progetto "Cersaie Disegna la tua Casa", iniziativa durante la quale gli esperti AIPPL offriranno consulenze gratuite relative a pavimentazioni nuove o da restaurare. L'Associazione sarà a disposizione dei visitatori interessati nei giorni di giovedì 27 e venerdì 28 settembre, dalle 9.30 alle 18, all'interno dell'Agorà dei Media (Centro Servizi, stand 56). Sarà un'occasione unica per parlare al pubblico dei consumatori finali della nostra Associazione e dei vantaggi di avvalersi di un posatore qualificato. È possibile ottenere un ingresso omaggio per la fiera Cersaie registrandosi sul sito **cersaie.it/it/v_registrazione_modulo.php**

SOCI PREMIATI

Tra i compiti istituzionali della Camera di commercio vi è quello di sostenere e di valorizzare la cultura di impresa e i valori di cui è portatrice: l'entusiasmo, lo spirito d'iniziativa e la determinazione. Con questo spirito, la nuova Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi ha istituito quest'anno la prima edizione del Premio "Impresa e Lavoro", iniziativa che premia i lavoratori dipendenti e le imprese dei territori delle tre province, che si sono distinti per la longeva e pluriennale attività svolta a favore dello sviluppo del sistema socio-economico dei tre territori. Complimenti al nostro consigliere Pietro Belloni, molto attivo in

Associazione, soprattutto in ambito normativo, che lo scorso 10 giugno 2018, al Teatro alla Scala di Milano, è stato insignito di una medaglia del conio camerale e di un diploma personalizzato per aver vinto il premio nella categoria Imprese con la sua Belloni Parquet.

ADESIVI PER PARQUET: GRAZIE AD AIPPL QUALCOSA STA CAMBIANDO

Quando la determinazione, la costanza e la pazienza premiano. Lo scorso giugno, si sono tenute a Milano due riunioni del Gruppo di Lavoro 4 della Commissione Adesivi Unichim (Associazione per l'Unificazione nel Settore dell'Industria Chimica, federata all'UNI), per valutare la possibile definizione di un metodo di prova speciale per gli adesivi per parquet.
Un passo importante, a cui si è arrivati grazie al lavoro dell'Associazione e, come dicevamo sopra, alla sua costanza e determinazione.
Andiamo per ordine. Nel corso dell'ultimo decennio, AIPPL è venuta a contatto, direttamente e non, con molti casi di distacco spontaneo - a distanza di almeno un anno dalla posa - di pavimenti di legno incollati con adesivi silanici. Molti di questi casi sono stati a più riprese analizzati da Catas (Istituto che da molti anni collabora attivamente con AIPPL), fino a quando, nel corso del 2016, AIPPL e Catas hanno deciso di procedere alla definizione di un programma di ricerca dedicato alla valutazione della stabilità degli adesivi silanici, con l'obiettivo di individuare un metodo di prova semplice e rapido che consentisse ai produttori e agli utilizzatori di discriminare eventuali prodotti non in linea con le esigenze del mercato.
La ricerca effettuata ha consentito di individuare un protocollo semplice e relativamente veloce che, in aggiunta alla norma europea di riferimento, la UNI EN 14293, consente di discriminare gli adesivi silanici che, potenzialmente, potrebbero generare delle criticità in uso, diverso tempo

dopo la posa del parquet. Tale metodo potrebbe essere un valido ausilio ai produttori di adesivi, sia per il controllo in ingresso delle loro materie prime, sia per la valutazione dei vari lotti prodotti.
È proprio ciò di cui si è discusso in Unichim: dal momento che la norma UNI EN 14293 *"Adesivi per incollare il parquet al pavimento - metodi di prova e requisiti minimi"* non si è rivelata adatta a evidenziare il fenomeno, è sorta l'esigenza di disporre di un nuovo metodo per valutare la stabilità degli adesivi per parquet, in modo da evidenziare anticipatamente possibili cedimenti dell'incollaggio nel corso del tempo, permettendo quindi al mercato di formulare e selezionare adesivi più affidabili (ricerche preliminari eseguite da alcuni produttori di adesivi e dal Catas sembrano dimostrare che prove di resistenza all'invecchiamento ad alte temperature - 70-90)°C - possano permettere una selezione degli adesivi silanici).
Catas è stato quindi incaricato di preparare una prima bozza della procedura di prova che, successivamente, verrà vagliata mediante l'organizzazione di un apposito circuito interlaboratorio.
Un passo avanti nella direzione di un mercato più trasparente e attento alle esigenze dei professionisti della posa.

IO HO FATTO COSÌ

Dividersi i ruoli in azienda, delegare, è un percorso lungo, che porta però innumerevoli vantaggi, professionali e personali, non ultimo quello di 'ricominciare a vivere'

STIVEN TAMAI

Oggi saper fare un po' di tutto non è più un elemento distintivo: l'artigiano che si occupa della posa, del cliente, della comunicazione, dei preventivi, del rapporto con i fornitori, dell'amministrazione, oltre che dei lavori in cantiere, rischia di trovarsi in una situazione così caotica, che potrebbe compromettere la sua immagine e la sua professionalità. Lo dico per esperienza, perché, dopo aver raggiunto l'apice dell'accentramento dei ruoli, se non volevo che la mia azienda implodesse, mi sono visto costretto a lavorare sulla mia capacità di delega. Si tratta di un percorso lungo per me, sul quale sto ancora investendo, che deriva un po' dagli insegnamenti ricevuti da mio padre: all'epoca, lui lavorava da solo e si era attivato per sopperire alle varie esigenze, ma da quel lontano 1968 ne è passato di tempo e bisogna ammettere che molte cose sono cambiate. Per questo motivo, negli ultimi anni, io e mio fratello abbiamo cercato di dividerci i ruoli e le cose da fare, ottenendo come PRIMISSIMA conseguenza un miglioramento della qualità della vita, fin dalla quotidianità. Andrea segue tutta la parte operativa, i cantieri e i dipendenti; io mi occupo della parte commerciale e amministrativa. Questa divisione dei compiti ci ha permesso di iniziare a vivere: infatti, solo dopo aver compiuto il "salto", ci siamo resi conto che prima stavamo sopravvivendo. Portare a scuola i bambini, condividere con loro la cena e seguire degli interessi personali, sono stati i primi effetti tangibili che ho riscontrato nelle mie giornate. Potrebbero sembrare dei risultati da poco, ma mi sono reso conto che i miei figli hanno 7 e 9 anni e che questa loro fase di sviluppo (come tutte le altre!) se me la perdo non tornerà più.
Questa nuova gestione dei compiti ha portato a dei risvolti positivi anche in ambito professionale: infatti, avendo circoscritto gli argomenti di mia competenza, mi ritrovo più sereno e più disponibile anche con i clienti, soprattutto negli incontri informativi, in cui le domande sembrano non finire mai.
Dopo una iniziale difficoltà nel concepire questo nuovo modo di lavorare, oggi non potrei più farne a meno: se tornassi allo stile precedente, sarei costretto a sacrificare accuratezza, precisione, approfondimenti e dettagli che attualmente riesco a fornire. Mi spiego meglio: sarebbe semplicistico dire che con la divisione dei ruoli in azienda non abbiamo più avuto problemi con i clienti, ma abbiamo spostato il momento in cui affrontarli.

47 anni, un diploma da tecnico di laboratorio microbiologico, Stiven Tamai fa parte del Comitato Marketing di AIPPL, associazione per la quale è Consigliere da 6 anni. Socio, insieme al fratello, di Pavilegno, azienda specializzata in consulenza, posa e restauro, ama trascorrere il tempo libero con la famiglia e gli amici, gustando cibo sano e di qualità. "Da grande" vorrebbe fare il contadino: per ora produce del vino ad uso familiare, ma non perde occasione per passare del tempo all'aria aperta.

Mentre fino a qualche anno fa nella maggior parte dei casi i problemi si presentavano a lavoro concluso, con tutte le conseguenti complicazioni da gestire, oggi, prendendomi del tempo per ascoltare in modo più consapevole le richieste che mi vengono formulate, riesco a fare una buona analisi della situazione, anticipando io stesso il problema al cliente: se lui mi autorizza, il lavoro va portato a termine con il compiacimento di entrambi, diversamente, evito di investire ulteriori energie e mi fermo.
La "maturità aziendale" a cui siamo riusciti ad arrivare è merito della competenza degli esperti che ci hanno assistito. Il consiglio che mi sento di dare è di investire sul miglioramento della qualità della propria vita, restando, però, con le antenne sempre dritte rispetto ai professionisti che si offrono di aiutarci.

CALDIC
KNOPP GmbH CHEMISCHE PRODUKTE
KNOPPTIMUM
Dal 1981 il massetto di supporto più garantito e certificato in opera

Grazie all'accelerante fibrorinforzato
KNOPPTIMUM CONTOPP®
i nostri massetti cementizi sono certificati e collaudati in opera senza contestazioni da oltre 14 anni

- umidità residua
- idrofobizzazione
- resistenza
- conducibilità
- luminescenza

L'angolo di Massy

Lo sapevi che i sistemi CONTOPP® possono essere verificati in opera per l'impiego ed il corretto dosaggio, garantendo così gli operatori e il cliente finale?

EMISSIONI NELL'ARIA INTERNA* A+ A+ A B C

knopp-chemie.com
Caldic Italia s.r.l. Via I° Maggio, 34-38 21040 Origgio (VA) tel. +39 02 96 39 0.1 - fax +39 02 96 73 26 35 - mail: informazioni@caldic.it

LA RESISTENZA ALL'ABRASIONE

Una delle prove più richieste nell'ambito della valutazione delle prestazioni delle pavimentazioni di legno, che può fornire informazioni molto utili su performance e durata nel tempo. Il suo reale significato e il campo di applicazione non sempre sono però chiari

FRANCO BULIAN

L'abrasimetro Taber è uno strumento da laboratorio per la misurazione della resistenza all'abrasione tramite sfregamento rotativo di molti materiali, tra cui il legno.

La resistenza all'abrasione è una delle prove più richieste nell'ambito della valutazione delle prestazioni delle pavimentazioni di legno, ma a volte non è forse ben chiaro quali siano il suo reale significato e il suo campo di applicazione.
Con queste brevi note vogliamo pertanto esaminare questo tipo di prova, considerata l'esistenza di varie tipologie di metodi e, in alcuni casi, anche di specifici requisiti.
Ricordiamo innanzitutto che la parola abradere deriva dall'unione di due termini latini, ovvero *ab* (che significa "da") e *radere* (raschiare). Il significato di abradere è dunque letteralmente quello di "togliere via raschiando".
Perché è dunque importante effettuare la prova di abrasione sulla superficie di un pavimento? Perché il dato che ne deriva ci fornisce delle informazioni sulla resistenza del trattamento superficiale all'usura derivante principalmente dal continuo "raschiamento" provocato delle suole delle scarpe con cui ci camminiamo sopra.Una volta che il rivestimento sia stato completamente consumato, il legno non risulterà evidentemente più protetto e potrà quindi sporcarsi, macchiarsi e graffiarsi molto facilmente.
Maggiore è pertanto la resistenza all'abrasione, più a lungo durerà quel pavimento prima di dover essere riverniciato.

IL GIUSTO COMPROMESSO

La prova di resistenza all'abrasione è dunque importante per qualsiasi pavimento e allo stesso modo? Beh, qui entrano in gioco tante variabili su cui vale certamente la pena di soffermarsi per qualche riflessione.
È chiaro innanzitutto che per i pavimenti trattati a cera o ad olio questa prova può avere poco significato. Le cerature e le oliature hanno infatti il grosso vantaggio di poter essere agevolmente ripristinate e pertanto il rapido "consumo" della protezione superficiale è insito in questi trattamenti.
Una prova di abrasione metterebbe semplicemente in evidenza una scarsa resistenza che tuttavia risulterebbe del tutto ovvia e prevedibile.
Per tutte le altre finiture la prova di abrasione è invece rilevante, ma deve essere comunque valutata con estrema attenzione, considerando soprattutto la destinazione d'uso del pavimento.
È chiaro ad esempio che si potranno tollerare dei valori molto più bassi per un pavimento destinato a una camera da letto rispetto a quelli che possiamo immaginare necessari per un negozio o per un aeroporto.
Si tratta evidentemente di bilanciare le caratteristiche estetiche con quelle prestazionali trovando sempre il giusto compromesso.
Qui deve essere però segnalato un distinguo relativamente ai pavimenti costituiti da pannelli impiallacciati.
In questi casi, il pavimento non potrebbe essere riverniciato in quanto la necessaria levigatura preliminare consumerebbe tutto lo strato di piallaccio. Ecco allora che la resistenza all'abrasione della superficie di questi pavimenti deve essere tendenzialmente molto elevata e non a caso la norma europea EN 14354 fissa dei valori che, ad un esame non approfondito, possono persino apparire eccessivi.
Il senso è tuttavia di tutelare un pavimento che non può essere ripristinato dopo che la vernice sia stata "raschiata via" dall'effetto dell'usura quotidiana.

I METODI DI PROVA

Quali sono comunque i metodi utilizzati per valutare la resistenza all'abrasione di un pavimento? I metodi sono sostanzialmente due e prevedono entrambi di far abradere la superficie del pavimento, posta in rotazione, da un materiale abrasivo.
In un caso il materiale abrasivo è costituito da due ruote abrasive (ne esistono in realtà di vari tipi), mentre nell'altro è semplicemente della sabbia che viene fatta cadere in modo controllato sul provino sopra al quale ruotano delle ruote rivestite di cuoio.
La resistenza all'abrasione è espressa dal numero di giri necessari per asportare il film di vernice dalla superficie del provino.
In verità esistono anche dei metodi che servono a valutare la resistenza all'abrasione delle sole vernici. In questi casi la vernice viene applicata su un supporto inerte facendo poi ruotare le ruote abrasive sulla superficie del campione per un determinato numero di giri, senza tuttavia mai arrivare al supporto. In questi casi si misura la perdita di peso del provino e risulterà evidentemente più resistente la vernice che subirà la minor perdita di peso a parità di giri effettuati. In sostanza risulterà migliore la vernice meno "raschiabile".
Ovviamente, in questi casi è la singola vernice che deve essere sottoposta alla prova e non l'intero ciclo.

Franco Bulian, laureato in chimica presso l'Università di Padova è il vicedirettore di Catas, il maggior istituto di ricerca italiano nel settore del legno e del mobile. Dal 2007 è professore a contratto e titolare del corso "Furniture Materials and Technologies" del Double Degree (Laurea Magistrale e Master of Science) delle Università di Trieste e di Oswestfalen-Lippe (Germania). È inoltre il coordinatore del Gruppo di Lavoro dell'UNI sulle finiture per il legno e per i mobili (essendo anche membro dei comitati europei sulla normazione delle vernici e dei pannelli - formaldeide).
Oltre a diversi articoli a carattere scientifico e divulgativo, ha pubblicato alcuni libri tra i quali: Verniciare il legno (ed. Hoepli, 2008) e Materiali e Tecnologie dell'Industria del Mobile (ed. Edizioni Goliardiche, 2011).
bulian@catas.com
tel. 0432 747231

ESISTONO DEI REQUISITI PER LA RESISTENZA ALL'ABRASIONE DELLE PAVIMENTAZIONI DI LEGNO?

Come già indicato, l'unica norma europea che riporta dei requisiti è quella che si riferisce ai pavimenti costituiti da pannelli impiallacciati (la EN 14354). I valori riportati in questa norma non sono tuttavia estendibili al parquet per le ragioni che abbiamo precedentemente espresso.

Un documento molto interessante e completo riguardante i parquet è quello preparato dai produttori tedeschi in collaborazione con l'Istituto IHD di Dresda. In questo protocollo vengono indicate ben sei classi di impiego finale del parquet con una netta distinzione dei valori di resistenza all'abrasione (secondo il metodo delle ruote abradenti) che vanno dai 50 giri per un pavimento per impiego domestico fino ai 200 per quelli soggetti ad un uso intensivo (ad esempio commerciale). A tal proposito è possibile segnalare che in Germania si sta procedendo verso un ulteriore ampliamento dei requisiti previsti (attualmente una dozzina) essendo anche allo studio un nuovo metodo per valutare la resistenza all'usura dei pavimenti cerati od oliati.

Si tratta di un metodo molto innovativo e di una certa complessità anche dal punto di vista operativo.

In definitiva è possibile concludere che il metodo della resistenza all'abrasione delle superfici delle pavimentazioni di legno può fornire delle informazioni molto utili sulle loro prestazioni e sulla loro durata nel tempo. Purtroppo, come segnalato precedentemente, esistono attualmente vari metodi definiti in base a diverse norme mancando tuttavia un riferimento certo soprattutto per ciò che riguarda la definizione di una "prestazione minima richiesta" in funzione della destinazione d'uso prevista. È innegabile che questa situazione porti con sé parecchia incertezza, se non addirittura confusione, specie nel caso di controversie.

In queste poche righe, abbiamo tuttavia segnalato l'esistenza di una situazione completamente diversa per il mercato tedesco, dove esiste un protocollo per il parquet molto chiaro e dettagliato. I produttori tedeschi vedono evidentemente nelle norme degli strumenti per migliorare e tutelare la propria produzione potendo anche affrontare eventuali contestazioni e controversie in modo sereno e soprattutto oggettivo. Forse un'iniziativa del genere, considerate l'importanza e la peculiarità del parquet italiano, sarebbe auspicabile anche per il nostro Paese.

CATAS
Testing Certification Research

Con sedi a San Giovanni al Natisone in provincia di Udine e Lissone (Monza-Brianza), Catas è considerato oggi il più grande istituto italiano ed europeo nel settore del legno e dell'arredo. È un centro di ricerca supportato da un gruppo di lavoro altamente qualificato e specializzato, che può contare sulle competenze di circa 50 dipendenti, tra i quali laureati in chimica, fisica, ingegneria e matematica. I cinque reparti (materiali, superfici, prodotti finiti, chimico-biologico, e fuoco) coprono un vasto campo di prove e ricerche che vengono commissionate sia sui materiali che sui prodotti finiti. Per ogni singolo materiale e prodotto Catas è in grado di comprovare l'effettiva rispondenza a specifiche stabilite dal cliente, oltre che la conformità ai requisiti previsti da leggi o norme tramite la verifica delle prestazioni, della sicurezza e della durata dei prodotti. Da alcuni anni è anche attivo un ufficio tecnico in grado di eseguire simulazioni virtuali delle prove meccaniche.

www.virag.com | www.evolution-virag.com | virag@virag.com
Viragsrl | company/virag | Viragsrl

POTENZA VERSUS MILANO

BASILICATA

Nome Antonio
Cognome Rosa
Soprannome 'ngignu (dal gergo dialettale titese: ingegnoso, geniale)
Età 51 anni
Città Tito (PZ)
Nome azienda Wooden Sports Flooring
Squadra del cuore Milan (da sempre)

Da quanto tempo fai questo mestiere?
Ho iniziato l'attività come impresa nel settore delle ristrutturazioni e finiture per interni nel 1995, con la Sistemi di Rosa Antonio & C., insieme a una socia (una mia cugina); tra le tante attività di cui ci occupavamo vi era anche quella di rivenditori di pavimenti in legno, con un piccolo showroom.
Era il periodo del parquet tradizionale e delle vernici all'acqua. Io mi occupavo esclusivamente della vendita, mentre per la posa avevamo dei nostri operai. Con il passare degli anni il parquet diventò l'attività primaria.

Perché hai iniziato a fare il parchettista?
Ho sempre avuto un amore speciale per il legno, fin da ragazzino mi dilettavo a costruire sempre e solo case in legno (anche sugli alberi), anche se devo ringraziare la mia socia e il marito, che mi chiesero di iniziare questa attività insieme e mi coinvolsero nel progetto. In quel periodo facevo l'agente di commercio… Fu amore a prima vista con il parquet.

Chi ti ha insegnato quel che sai?
Tendenzialmente sono un autodidatta, mi piace studiare, capire, provare e documentarmi, ma credo che molto lo abbia imparato dalla vita di cantiere con i miei collaboratori per circa 20 anni.

Hai un negozio?
Al momento no, solo un ufficio e un piccolo magazzino; però abbiamo preso già dei locali in locazione in città e speriamo di aprire per settembre uno showroom tutto dedicato al parquet.

A che ora inizia la tua giornata lavorativa?
Solitamente la mia sveglia è alle 5,45 per poi partire con i ragazzi alle 7. Ho due collaboratori di cui uno storico.

A che ora finisce?
Alle 17 finisce la parte operativa/lavorativa, poi qualche altra ora la trascorro tra sopralluoghi, preventivi e altro.

Cosa fai quando non lavori?
Passo il tempo con la mia compagna e mio figlio, il vero motore della mia vita anche lavorativa. Quando posso viaggio.

Il periodo dell'anno più impegnativo?
L'estate.

Chi è il tuo cliente tipo? E il tuo lavoro tipo?
Il nostro core business come azienda sono le pavimentazioni in legno per uso sportivo, che posiamo in palestre e palazzetti in varie regioni del centro e sud Italia. Collaboriamo con una primaria azienda produttrice di questo tipo di pavimentazioni da circa vent'anni e siamo per loro un punto di riferimento. Siamo anche attrezzati per lavori di posa tradizionale di prefiniti, oltre alla rilevigatura e lucidatura di parquet tradizionali.

In base alla tua esperienza, qual è il parquet più richiesto in questo momento?
Il prefinito, ormai da anni, è il re indiscusso del mercato, almeno qui da noi, che sia due strati o tre strati poco importa, anche se noto alcuni colleghi che propongono sempre più spesso al cliente un ritorno al parquet tradizionale, come soluzione per un lavoro personalizzato.

E quello che ti piace di più?
Posare un tradizionale per poi finirlo, dopo tanto lavoro, con un ciclo di vernice adatto, credo che resti comunque una bella soddisfazione.
Allo stesso tempo però non si può restare insensibili al fascino particolare e allo stupore derivante dalla posa di meravigliose plance di rovere con nodi.

I lavori che fai controvoglia?
Ripristinare o posare pavimenti in legno in appartamenti pieni di mobili.

Lo strumento di lavoro dal quale non ti separi mai?
Un particolare martello alla tedesca.

Cosa ti piace di più del tuo mestiere?
Creare e realizzare ogni volta dei piccoli capolavori.

E di meno?
Oggi tutto è diventato complicato: vendere, posare, addirittura l'approccio con il cliente, la privacy... Direi la burocrazia.

Il tuo punto di forza?
Cerco sempre di essere professionale, dal sopralluogo al momento della posa e della consegna del lavoro e poi di accontentare il cliente in tutto (nei limiti delle mie possibilità e del rispetto della regola d'arte).

Consiglieresti a tuo figlio di fare il tuo lavoro?
Sì, certamente! Anche perché lui, il mio piccolo, pur avendo solo quattro anni e mezzo ha le idee abbastanza chiare. Un giorno, parlando del mio lavoro e del fatto che vuole sempre venire con me sui cantieri, gli chiesi: "*Dimmi Michelangelo, ti piace più posarlo il parquet o venderlo?*". La sua risposta: "*Venderlo papà!*"… Se son rose fioriranno.

LOMBARDIA

Nome Calogero
Cognome Trupia
Soprannome Lillo
Età 48 anni
Città Buccinasco (MI)
Nome azienda Milleun Parquet
Squadra del cuore Forza Inter!

Da quanto tempo fai questo mestiere?
Lavoro nel settore dei pavimenti in legno da 20 anni. Dopo il servizio di leva ho sfruttato il mio diploma e ho lavorato per dieci anni come geometra di cantiere su grosse commesse di edlizia residenziale in tutta Italia.

Perché hai iniziato a fare il parchettista?
Un po' per caso. In un cantiere a Padova, tanto tempo fa, ho avuto la fortuna di incontrare un uomo che in un certo senso mi ha cambiato la vita, un uomo appassionato di questo mestiere, Luigi Onetto, che in poco tempo è riuscito a infondere in me il desiderio di lavorare con il materiale che lui stesso amava: il parquet.

Chi ti ha insegnato quel che sai?
Ho imparato tanto da Luigi Onetto. Come dicevo, sono stato al suo fianco per più di dieci anni e oltre alla passione per il legno mi ha trasmesso tutta la sua esperienza.

Hai un negozio?
Ho avuto la fortuna di poter continuare la mia esperienza nel settore con il figlio di Luigi, Fabio Onetto, un ragazzo di pochi anni più giovane di me, ma con la stessa passione, titolare di una ditta che da sempre si distingue, per serietà e competenza, nella produzione e distribuzione di pavimenti in legno: io vendo e poso esclusivamente i loro prodotti, appoggiandomi al loro showroom.

A che ora inizia la tua giornata lavorativa?
Inizia alle 7, per poter coordinare tutti i nostri posatori nei vari cantieri.

A che ora finisce?
Non ho un orario preciso, cerco sempre di essere disponibile anche fuori orario lavorativo per esaudire ogni esigenza del cliente e risolvere eventuali problematiche di cantiere.

Cosa fai quando non lavori?
Mi dedico alla famiglia e pratico attività sportive.

Il periodo dell'anno più impegnativo?
Non c'è un momento in particolare, ma sicuramente il periodo più impegnativo è prima delle ferie estive e prima delle feste natalizie, perché tutti vorrebbero vedere terminati i lavori commissionati.

Chi è il tuo cliente tipo?
Chiunque abbia la necessità di avere un pavimento in legno di buona qualità, posato da una ditta specializzata nel settore.

E il tuo lavoro tipo?
Ci chiedono molte spine ungheresi e pavimenti a disegno, oltre al restauro di pavimentazioni d'epoca.

In base alla tua esperienza, qual è il parquet più richiesto in questo momento?
Sicuramente ci sono distinzioni da fare legate ai luoghi geografici, nella zona dove opero io (principalmente Milano città) fortunatamente noto una tendenza al ritorno del legno massello e della 'matericità' del prodotto.

E quello che ti piace di più?
Strutturare col committente pavimenti personalizzati a progetto.

I lavori che fai controvoglia?
Amo il mio lavoro, non c'è in particolare qualcosa che mi disturba fare.

Lo strumento di lavoro dal quale non ti separi mai?
Sicuramente l'igrometro a carburo e il laser di precisione.

Cosa ti piace di più del tuo mestiere?
La soddisfazione del cliente, mi capita con estremo piacere che mi chiamino per complimentarsi del risultato del lavoro fatto.

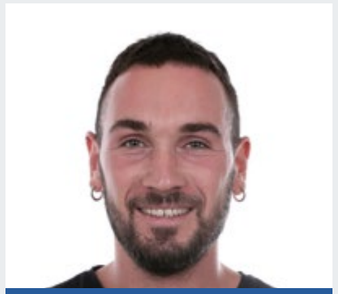
E di meno?
Quando, prima di iniziare il lavoro, trovo condizioni non appropriate del cantiere.

Il tuo punto di forza?
Puntualità e tempestività, rispetto dei tempi richiesti e la grande varietà di prodotti e soluzioni che possiamo offrire al cliente

Consiglieresti a tuo figlio di fare il tuo lavoro?
Se dimostrerà di averne passione, sicuramente sì.

QUESTO L'HO FATTO iO

Siamo a Lugano.
È davvero suggestivo questo pavimento realizzato con plance in rovere color bianco neve di larghezze diverse.
Il salone è ripreso dall'alto, da un soppalco anch'esso rivestito con lo stesso parquet.



L'AUTORE

NOME
Alex Carugati

ETÀ
28 anni

AZIENDA
Idea Parquet
di Alex Carugati

CITTÀ
Saronno (VA)

INTERNET
www.parquetsaronno.com

PERCHÉ AMA IL PARQUET?
Perché è un materiale dalle mille risorse e in continua evoluzione. Lavorare il legno mi dà la possibilità di creare qualcosa di sempre diverso e molte volte unico nel suo genere, su richiesta del cliente. Credo che il parquet sia l'elemento fondamentale che non deve mancare in una casa, la famosa ciliegina sulla torta, che piace a tutti, anche se non lo dicono. E poi il parquet, come tutte le cose belle della vita, ti dà gioie e dolori. Anche per questo mi piace.

INDICE INSERZIONISTI

ADESIV	P. 06
ANTICO FILO	P. 53
BOEN	II COPERTINA
CALDIC	P. 67
CERSAIE	P. 31
CHIMIVER PANSERI	P. 03
CP PARQUET	P. 23
DE CHECCHI LUCIANO	P. 08
GIORIO	P. 51
IDEAL LEGNO	III COPERTINA
IMPERTEK	IV COPERTINA
ISOLMANT	P. 17
KÄHRS	P. 75
KLINDEX	P. 58
LA SAN MARCO PROFILI	P. 15
LIGNUM VENETIA	P. 60
MARDEGAN LEGNO	P. 10
SCM	P. 49
UNIKOLEGNO	P. 19
VERMEISTER	P. 37
VIRAG	P. 71
VITTORIO CHIESA	P. 76
WAKOL	P. 55
WOODCO	P. 4, 5

ABBIAMO PARLATO DI

Adesiv	P. 42
Bauwerk	P. 43
Berti	P. 41
Boen	P. 42, 52
Bruno Parquet	P. 42
Cadorin	P. 42
Caldic	P. 50
Chimiver Panseri	P. 41
CP Parquet	P. 39
Duffy London	P. 25
Fase Italia	P. 52
Friulparchet	P. 44
Garbelotto	P. 40
Giorio	P. 44
Harto Design	P. 24
ICA	P. 43
Impertek	P. 54
Itlas	P. 40
Kährs	P. 43
Kerakoll	P. 44
Kiehl	P. 54
Laquercia21	P. 24
Ligne Roset	P. 25
Lignum Venetia	P. 40
Listone Giordano	P. 54
Mardegan Legno	P. 45
Posami	P. 30
Progress Profiles	P. 28
Schiefer	P. 25
SCM	P. 56
Specimen Editions	P. 24
Stile	P. 39
Tover	P. 45
Vermeister	P. 46, 52
Wakol	P. 50
Woodco	P. 41, 50
Zanotta	P. 24

STUDIO TECNICO
VITTORIO CHIESA

PERITO ED ESPERTO
IN PROBLEMATICHE
RELATIVE ALLE PAVIMENTAZIONI
DI LEGNO

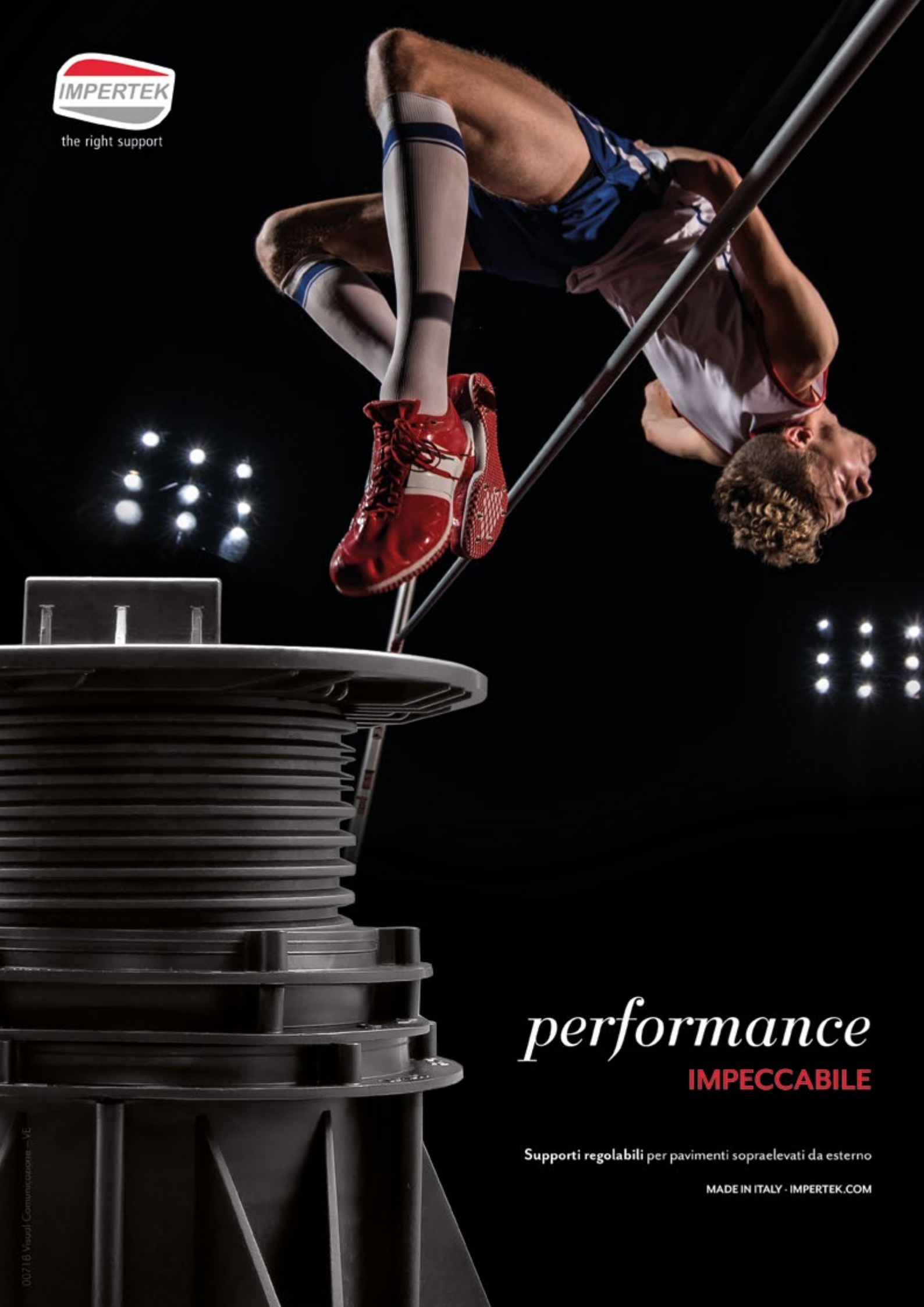
Dottore Forestale specializzato
in Tecnologia del legno.

Iscritto al Registro dei Consulenti Tecnici del Legno
accreditati presso FederlegnoArredo, matricola 044.

Collaborazioni in curriculum
Istituto per la Tecnologia del Legno dell'Università degli Studi
di Firenze; CNR IRL (Consiglio Nazionale delle Ricerche -
Istituto per la Ricerca sul Legno).

Attività professionale in curriculum
Direttore Commerciale
con una esperienza pluriennale nel settore dei Pavimenti
in Legno - Per molti anni membro della commissione
UNI Pavimenti legno - Per cinque anni (1990-1995) direttore
del CRS (Centro Ricerca e Sviluppo per il settore Legno di
FederlegnoArredo).

Mob. +39 335 6012656
vittorio.chiesa@gmail.com


IMPERTEK
the right support
performance
IMPECCABILE
Supporti regolabili per pavimenti sopraelevati da esterno
MADE IN ITALY · IMPERTEK.COM
00718 Visual Comunicazione – VE