www.iloveparquet.com

I LOVE PARQUET

n. 50
Aprile 2022

VERTICAL MOOD
(speciale boiserie)

DOSSIER MATERIE PRIME
(quale futuro per la filiera?)

Ci prendiamo cura del vostro parquet.

kerakoll.com

Innovazione continua, ricerca della perfezione, applicazione di nuove tecnologie green sono i principi che guidano lo sviluppo dei prodotti per bioedilizia di Kerakoll.
Il know-how tecnologico sviluppato in più di 50 anni da SLC® nel settore della posa e finitura dei pavimenti di legno è la base solida sulla quale ogni giorno i ricercatori del GreenLab Kerakoll cercano di migliorare prodotti già eccellenti e riconosciuti dai parchettisti di tutto il mondo.

La tecnologia SLC® da 50 anni si prende cura del vostro parquet.

kerakoll

www.friulparchet.it

Il tuo pavimento in legno.

- Attenzione artigianale per i dettagli
- Ricerca della massima qualità delle finiture
- Selezione degli alberi nei luoghi di origine

FRIULPARCHET

Via Malignani 3, S. Giorgio di Nogaro (UD) ITALIA
+39 0431 621198 I friulparchet@friulparchet.it

QUADRASTUDIO

Wood
you like ?

La collezione **IMPREGNATI** rappresenta una delle fondamenta della gamma aziendale; il Rovere naturale viene trattato con colori creati appositamente per riprodurre i toni di certe essenze come il Noce o il Wengè, oppure per dare la possibilità di scegliere un pavimento in legno dal colore di design o che propone una tendenza del momento.

ORIGINAL PARQUET®
IL LEGNO DI QUALITÀ DAL MONDO

SEDE - STABILIMENTO via Dell'Artigianato 18
SHOWROOM via Del Lavoro 4
48011 Alfonsine (RA) - Italia
t. +39.0544.80696

www.originalparquet.com

PRENDITI CURA DEL TUO LIVING ESTERNO

Ripristina il tuo decking e legno da esterno degradati per azione delle intemperie (sole e pioggia), utilizzando prodotti professionali e facili da applicare:

Lios® Grigioff

Rigenerare il legno ingrigito

Lios® Sundeck Wood Oil

Rinnovare e proteggere

Lios® Sundeck Soap

Detergere e nutrire

Chimiver "Your floors partner"

Pontida (BG) | Italy T. +39 035 795031 info@chimiver.com chimiver.com

In questo numero

IN COPERTINA:

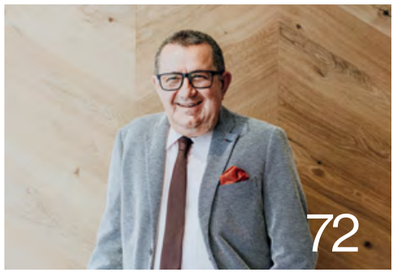
11 Editoriale - Federica Fiorellini
12 Il libro - Federica Fiorellini
14 Agenda - Francesca Ferrari

DESIGN

18 100% Design
22 Interni - Tito Franceschini
Venezia è un'opera d'arte
26 Oh my wood
(tutti a tavola!)
28 Progetti - Francesca Ferrari
American Red Oak per la sede della Fondazione Botìn
36 Lo Speciale - Boiserie, mon amour

MERCATO

46 Xyloteca - Gianni Cantarutti
Conoscere i legni: il Cedro
50 Dossier Materie Prime:
1. Per fare un tavolo (a cura di Federica Fiorellini)
54 2. L'appello dei produttori europei di parquet (a cura di FEP)
56 3. Guerra, legno e foreste (a cura di FSC Italia)
59 Il protagonista - Federica Fiorellini
Gian Luca Vialardi.
Acchiappando sogni, con i piedi per terra
64 Anniversari - Tito Franceschini
Mapei spegne 85 candeline:
"è un nastro di partenza"
68 Anniversari/2 - Tito Franceschini
72 Dalle Associazioni - Federica Fiorellini
L'anello mancante
76 Newsroom - Francesca Ferrari



SOSTENIBILITÀ

80 Natura e benessere - Fabio Braga
La lezione degli alberi
84 News Green - Francesca Ferrari

TECNICA

88 Alla scoperta del pavimento in legno - Fabio Braga
L'arte del restauro

92 Showcase - Protezione assicurata
96 Posatore 4.0 - Michele Murgolo e Stiven Tamai
Creatività e coraggio per non perdere la bussola

Giorio srl
info@almafloor.it - Tel +39 0173 976520
www.almafloor.it
almabygiorio

Alma
Giorio® pavimenti in legno

FOTO DI COPERTINA
RAVAIOLI
ravaiolilegnami.com

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 2022: euro 75.00

QUESTO NUMERO È STAMPATO SU CARTA RICICLATA FSC

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 - Registrazione ROC:
33733

I LOVE PARQUET

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Console Marcello, 8 - 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
Anna Baroni, Fabio Braga,
Franco Bulian, Gianni Cantarutti,
Francesca Ferrari, Tito Franceschini,
Chiara Merlini, Michele Murgolo,
Clara Peretti, Stiven Tamai

Progetto Grafico
Cremonesi & Co Srl
info@robertocremonesi.it

Impaginazione
Giuliana Garlaschelli
garlaschelli@robertocremonesi.it

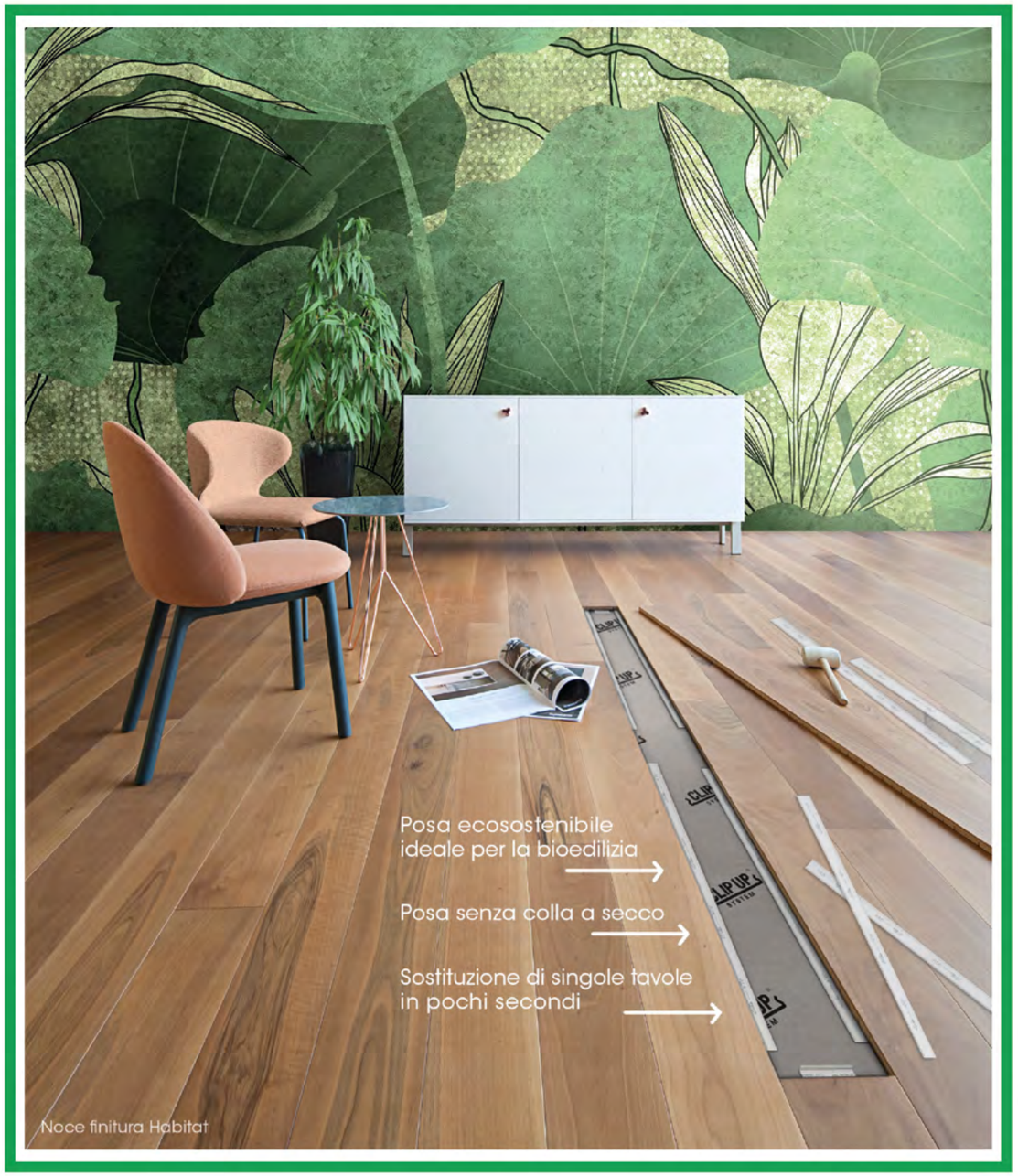
Commerciale e Marketing
Luciano Dorini
dorini@4puntozero.it

Roberta Basaglia
roberta.basaglia@4puntozero.it

Amministrazione
Lara Papetti
lara@4puntozero.it

Segreteria
Jacqueline Davis
info@4puntozero.it

GARBELOTTO
PAVIMENTI IN LEGNO



T +39 0438 580348 - info@garbelotto.it - www.garbelotto1950.it

Entra nel mondo Garbelotto
www.garbelotto1950.it

Scopri tutto su Clip Up System

CLIP UP®
SYSTEM

SISTEMA DI POSA BREVETTATO
Adatto anche per posa a spina e quadrotte

Sostenibilità aziendale e di prodotto
Alti standard qualitativi di benessere
100% Made in Italy
Alto comfort acustico
Bassa emissione di Formaldeide
Certificazione di reazione al fuoco
Materie prime certificate

Annaffiando ciclamini

FEDERICA FIORELLINI

Mentre scrivo questo editoriale sono passati esattamente 40 giorni dall'inizio della guerra in Ucraina. Fingo di vivere normalmente, mi concentro su piccole cose per non farmi annientare dagli scenari possibili (perché a questo punto mi sorge anche il dubbio di non aver più voglia di essere resiliente e di rialzarmi immediatamente dopo ogni caduta): i cappotti da portare in lavanderia, i ciclamini, un pupazzo di stoffa da rammendare, l'ultimo romanzo di Guadalupe Nettel sul comodino, il lavoro.
Il lavoro mi tiene attaccata alla realtà. Scrivere, leggere, raccogliere idee, informazioni. Nelle informazioni che ricevo ultimamente c'è una parola ricorrente, anzi due: materie prime. Ci abbiamo dedicato un dossier su questo numero, grazie ai contributi di Federlegno/Arredo, FEP e FSC Italia.
Sappiamo che il 'problema materie prime' è antecedente il giorno dell'invasione dell'Ucraina: gli aumenti improvvisi e indiscriminati e le difficoltà degli approvvigionamenti (energia, resine, additivi, solventi, viti, tronchi, compensato, pallet e chi più ne ha ne metta) stanno creando da mesi serissimi problemi al comparto dell'edilizia.
Ora però la situazione è precipitata. La guerra Russia/Ucraina sta avendo un effetto dirompente e potentissimo sul nostro settore, come mi ha raccontato molto lucidamente Gian Luca Vialardi, il Protagonista di questo mese (trovate l'intervista a pagina 59).
Due dati su tutti.
Il primo: la filiera italiana del legno-arredo compra all'estero (comprese Russia, Bielorussia e Ucraina) circa l'80% del legno che poi lavora.
Il secondo: nel 2021 sono stati consumati in Italia circa 8.000.000 di mq di pavimenti in legno - ce lo ricorda Renza Altoè Garbelotto da queste pagine - di questi 5.200.000 sono stati prodotti in Italia. Per il 90% si tratta di parquet prefiniti, parquet con uno strato di legno nobile incollato a un multistrato fenolico di betulla, multistrato che generalmente proviene da aziende russe e bielorusse.
Oggi il materiale non arriva. Ci sono le sanzioni, la mancanza di forza lavoro in Ucraina, i problemi con i trasporti, la decisione di FSC e di PEFC di considerare il legno e i materiali a base di legno provenienti da Russia e Bielorussia come 'legno da conflitto', sospendendo tutti i certificati commerciali attivi nei due Stati e bloccando l'approvvigionamento. E quando arriva i prezzi sono esorbitanti.
Il momento è delicatissimo.
Dal canto nostro, quello che possiamo fare è tenere i riflettori sempre accesi sulle difficoltà delle nostre aziende, aziende che - voglio ricordarlo - stanno svolgendo un ruolo positivo nell'affrontare i cambiamenti climatici e nel sostenere i principi del Green Deal europeo: sostenibilità, efficienza delle risorse e circolarità.

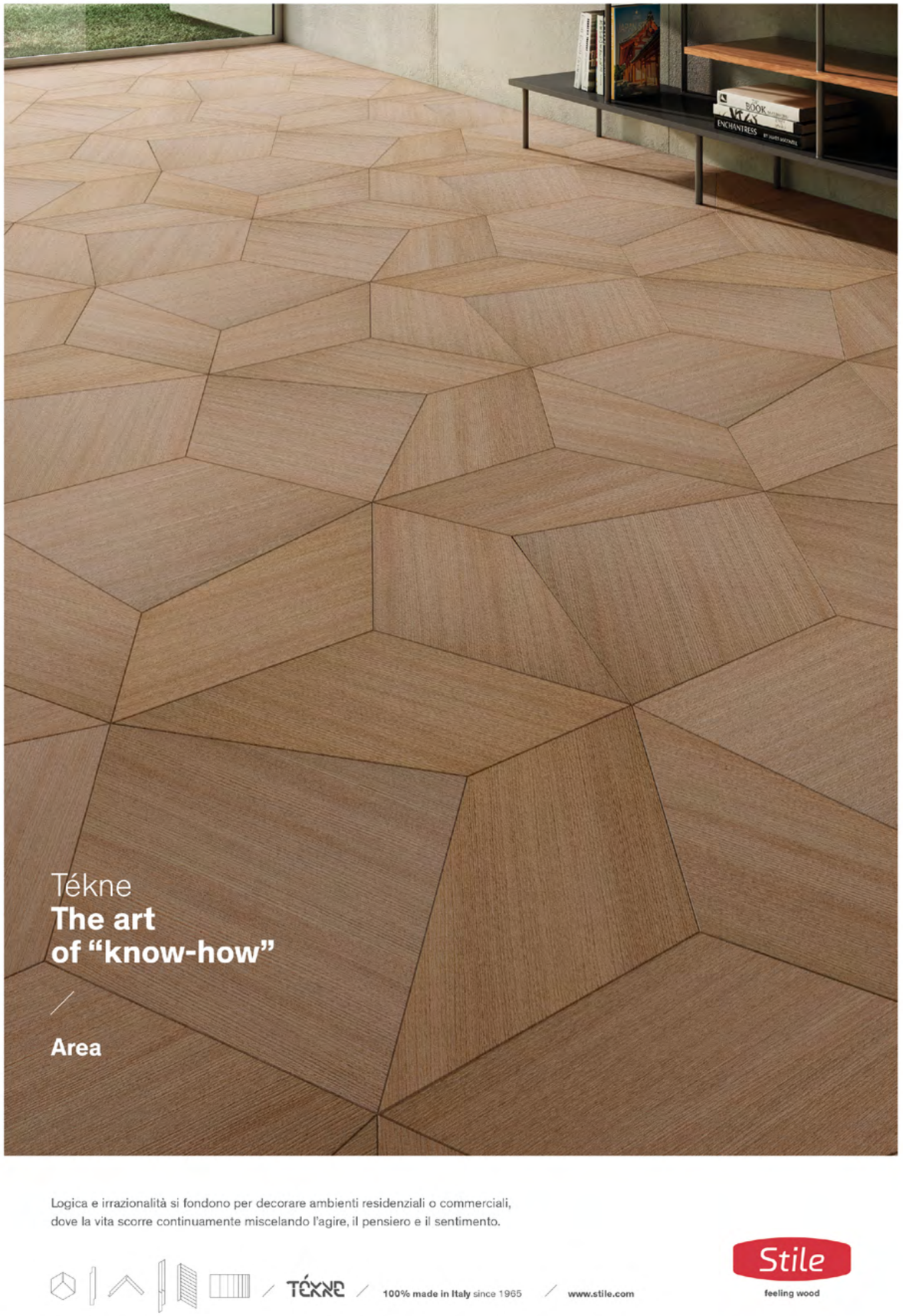
IL libro

Ligna Mundi

Flavio Ruffinatto
e Gianni Cantarutti

eco.is Edizioni
Pagine 471

Questo bel volume non può mancare nelle biblioteche degli addetti ai lavori, ma anche degli appassionati del legno (come noi). *«Il legno non esiste, esistono i legni* - scrive Alan Crivellaro nella prefazione - *e i legni sono una moltitudine di materiali molto diversi tra loro per aspetto, colore, densità... ».* Ecco, in 470 pagine Ruffinatto e Cantarutti, gli autori, hanno racchiuso questa moltitudine di materiali.
Le informazioni che si possono trovare in "Ligna Mundi - Identificazione, caratteristiche ed usi dei legni del mondo" sono tantissime: i testi, i grafici, le tabelle, il prezioso indice dei nomi scientifici. Gli autori identificano circa 200 legni provenienti da foreste temperate e tropicali di tutto il mondo (dai più comuni come l'abete rosso ai meno conosciuti come il pulai), ne esplorano caratteristiche, utilizzi e proprietà, aggiungendo curiosità, note storiche e approfondimenti.
All'interno di alcune schede è inoltre inserito anche il riferimento a FSC (ente che ha sostenuto la stampa del libro), a significare che è stata verificata l'esistenza di tale specie legnosa in proprietà forestali certificate.
Ma questo atlante è bello anche da sfogliare, per perdersi nelle immagini di manufatti, trame e venature (di cui sembra quasi di poter percepire il profumo) e per provare a ricostruire la storia di legni anche provenienti da molto lontano, legni che Gianni Cantarutti (che i nostri lettori ben conoscono), con generosa ostinazione, da una vita raccoglie nella sua xiloteca di Manzano. Con ostinazione e con una buona dose di speranza, un po' come "L'uomo che piantava gli alberi" di Jean Giono.



Architect@Work
MiCo Milano
Convention Center, Milano
9 - 10 novembre 2022
milan.architectatwork.it

ARCHITECT@WORK TORNA A MILANO

Si rinnova al Mico Centro congressi, il 9 e 10 novembre, l'appuntamento con Architect@Work Milano, format internazionale con un doppio binario di interesse: da un lato una serie di prodotti innovativi, dall'altro qualificati seminari di aggiornamento, con crediti formativi.
A differenza delle fiere tradizionali nel campo dell'edilizia e dell'architettura, il format di Architect@Work è stato sviluppato da quattro interior designer appositamente per il target di riferimento. Espositori selezionati presentano prodotti selezionati da una commissione tecnica, per cui si tratta esclusivamente di innovazioni.
L'invito è rivolto esclusivamente al mondo del progetto (architetti, designers, ingegneri, urbanisti, docenti e laureandi in architettura) e agli amministratori comunali e sviluppatori immobiliari in qualità di interlocutori.

Ospitiamo - L'arte dell'accoglienza
MiCo Milano
Convention Center, Milano
18 - 19 novembre 2022
ospitiamo.eu

'OSPITIAMO' SI PREPARA AL DEBUTTO

Una prima edizione fortemente voluta quella di Ospitiamo, fiera con conferenza, in programma il 18 e 19 novembre 2022 a Milano: oltre a Booking.com e Airbnb, anche Tripadvisor si è unito al coro di prestigiosi player internazionali nel riconoscere la validità e specificità del format organizzato da NürnbergMesse Italia. '*Ospitiamo - L'arte dell'accoglienza*' è l'evento milanese dedicato all'ospitalità in tutte le sue forme. Una due giorni pensata per rappresentare un punto di incontro tra fornitori e strutture ricettive, per favorire sia il settore alberghiero sia l'extra alberghiero. Nel centralissimo MiCo Milano Convention Center fornitori di prodotti e servizi per l'intero mondo dell'ospitalità presenteranno le loro soluzioni a operatori di settore quali proprietari o gestori di hotel, b&b, agriturismi, case vacanza, dimore di charme e residenze d'epoca, property manager, rivolgendosi al contempo anche a privati interessati ad avviare un'attività in questo ambito.
Non solo stand espositivi: il format della manifestazione prevede anche uno spazio congressi, con un programma conferenze ideale per fornire a operatori del settore e aspiranti tali non solo una panoramica dei servizi e prodotti offerti dagli espositori, ma anche opportunità di formazione e condivisione di idee innovative e soluzioni pratiche e funzionali per il business di chi ospita.
Molto varie le categorie di espositori in scena, a partire da servizi per gestione e per ospiti, tecnologie e soluzioni digitali, Food&Beverage, fino ad arrivare all'edilizia, al risparmio energetico e alla sicurezza passando per arredi, complementi e tessili, linee cortesia e pulizia. E ancora consulenze, associazioni, enti e stampa.

SIGNATURE
Rovere Naturale | Arrow
woodco.it
WOODCO
STORIE DI PARQUET

DOMOTEX
Hannover
12 - 15 gennaio 2023
domotex.de

DOMOTEX 2023: C'È LA DATA (SEMPRE A INIZIO ANNO)

La prossima edizione di Domotex, fiera internazionale per il mondo dei tappeti e rivestimenti per pavimenti, si svolgerà ad Hannover dal 12 al 15 gennaio 2023. Sarà un evento in presenza, con offerte digitali aggiuntive.
La decisione sulla data di gennaio 2023 è stata presa da Deutsche Messe AG dopo intense discussioni con le aziende espositrici.
"Con la nuova data vogliamo dare agli esperti del settore tappeti e rivestimenti per pavimenti la massima sicurezza di pianificazione a lungo termine. Vogliamo offrire ai nostri clienti l'opportunità di incontrarsi finalmente di nuovo di persona e di stringere nuove relazioni commerciali", afferma Sonia Wedell-Castellano, Global Director Domotex, Deutsche Messe AG, Hannover, che prosegue poi: *"Avendo dovuto cancellare Domotex già due volte a causa della pandemia, avremmo voluto dare al settore la sua piattaforma già da quest'anno. Tuttavia, dopo intense discussioni con le aziende espositrici, non è stata trovata la maggioranza per un'edizione di fine estate, a settembre 2022, come inizialmente proposto. L'opzione preferita dall'intero mercato è stata quella di mantenere la data abituale, proprio all'inizio dell'anno"*.
L'adesione in qualità di espositori di rilevanti global player è già importante, sottolineano gli organizzatori.

BAU
Fiera di Monaco
17 - 22 aprile 2023
bau-muenchen.com

BAU 2023 RIPROGRAMMATA AD APRILE

BAU, storica fiera internazionale dedicata ad architettura, materiali e i sistemi, è stata riprogrammata dal 17 al 22 aprile 2023 (inizialmente era programmata per il mese di gennaio). Gli organizzatori parlano di un rinvio 'una tantum' per garantire la massima sicurezza a espositori e organizzatori.
La struttura del padiglione e i temi principali: "La sfida del cambiamento climatico", "Abitare a prezzi accessibili", "Risorse e riciclaggio" e "Trasformazione digitale" rimangono gli stessi.
Reinhard Pfeiffer, Deputy CEO di Messe München, spiega: *"BAU è una fiera leader a livello mondiale e il nostro obiettivo è riunire nuovamente espositori e ospiti da tutto il mondo qui a Monaco. Con questo rinvio una tantum, da gennaio ad aprile, vogliamo offrire ai nostri clienti e partecipanti la massima sicurezza per la loro pianificazione"*.

pidiprogetto

tonalità calde e avvolgenti,
il decking in bambù che guarda al futuro

MOSO® Bamboo N-durance è il nuovo prodotto per pavimentazioni e rivestimenti in esterno a base di fibre di bambù, di eccezionale durezza e stabilità dimensionale. **Garantito 25 anni**, è **sostenibile** e **certificato** per la **resistenza al fuoco (Bfl-S1)**.

MOSO® Bamboo N-durance è distribuito da **Ravaioli Legnami**: soluzioni in legno per pavimenti e rivestimenti esterni.

Un mondo di qualità e design naturale.

ravaiolilegnami.com

RAVAIOLI

DESIGN

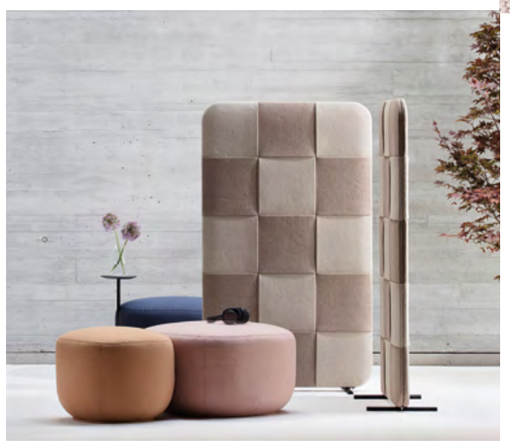
Meet
Un tavolo moderno e dalle forme geometriche coraggiose, che gioca sul bilanciamento tra la leggerezza del top e le scultoree simmetrie della base.
Il piano può essere di forma rettangolare, sagomata o ellittica, ed è personalizzabile con l'intera gamma di finiture Lago: vetro laccato, vetro trasparente, fumé oppure con soluzioni materiche Wildwood e XGlass. La base è disponibile nelle speciali laccature metalliche peltro, titanio e nero.
lago.it

Guna
Guna è un termine sanscrito che significa 'energia che avvolge tutte le cose', dalla radice indoeuropea gere, 'avvolgimento', utilizzata per indicare il singolo filo di cui è costituita una corda intrecciata. Un nome che racchiude il significato profondo della collezione outdoor 2022 di Gervasoni.
I tavolini bassi Guna, con top tondo e base scultorea in Millgres - nei colori rosso, bianco e blue - possiedono questa energia.
gervasoni1882.com

Oltre le mode
Si ispira al celebre hotel di lusso sulla Quinta Avenue di New York la collezione di ceramiche e arredi per il bagno Waldorf by Kerasan.
Waldorf riprende gli stilemi anni '30 nelle linee di lavabi e sanitari, nonché nelle strutture in metallo cromato. Forma rettangolare con bordi smussati e dettagli di stile per il lavabo con il bordo posteriore rialzato, adatto anche a un'installazione freestanding.
kerasan.it

Modem
Il pouf Modem, dalla linea rigorosa addolcita da un elegante rollò, si trasforma in un letto con pochi semplici gesti. Estetica e razionalità, insieme, con un ingombro veramente minimo. Colori: tutto il campionario tessile di Twils.
twils.it

Plot
Intrecci (macro) di trama e ordito che uniscono tessuti, colori e funzione. Milani amplia la propria gamma con la collezione Plot: originale linea di pannelli fonoassorbenti da terra, parete e soffitto, pensata per rispondere alle esigenze di comfort acustico degli spazi contemporanei.
sm-milani.com



Abbracci
La rassicurazione nasce dal ricordo delle forme classiche: solenni, autorevoli, ma al tempo stesso accoglienti.
Realizzato in collaborazione con Note Design Studio, il letto Embrace, nella sua raffinata semplicità, riscopre il calore di un abbraccio, di un porto sicuro verso cui approdare. La testiera curvilinea, protagonista dell'intera composizione, racchiude al suo interno il corpo del letto, offrendo spalle protettive e rassicuranti.
pianca.com

Aereo
La famiglia Wilton firmata dal designer francese Christophe Pillet è un progetto che fa della semplicità la nota fondamentale della sua eleganza. Le forme nette della scocca definiscono il profilo squadrato di questo divano; all'interno, la morbidezza dei cuscini e le dimensioni generose della seduta invitano al relax. Quattro sottili piedini metallici contribuiscono a rendere aerea e leggera la collezione.
frag.it

Feel the woods

Colorazione Thermowood

Un processo termico esclusivo: le tavole vengono cotte in forni ad alte temperature, gli zuccheri del legno caramellizzano regalando luci e sfumature.

Pavimenti in legno biocompatibili

Mani di Fiemme | *Volto* | **Rovere Thermowood**

Fiemme
TREMILA

Venezia è un'opera d'arte

Nell'ex Fondaco dei Persiani, un appartamento storico ha ripreso vita grazie a una sapiente ristrutturazione (partita dai pavimenti in legno)

FRANCESCA FERRARI

Nella Serenissima Repubblica di Venezia i fondaci, o meglio, alla veneziana, i fonteghi, erano costruzioni di proprietà veneziana date in uso a commercianti stranieri.
Questi immobili ebbero un'importantissima funzione rappresentativa e il prestigio delle Nazioni che li utilizzavano era sostenuto dall'importanza e dalla bellezza architettonica degli edifici adibiti a loro sede, dalla posizione sulla principale via d'acqua (il Canal Grande) e dal lungo periodo di uso durante il quale era manifesta la presenza di quella popolazione a Venezia. Lungo il Canal Grande spiccavano tre fondachi: il fondaco dei Turchi, quello dei Tedeschi e il fondaco dei Persiani, testimonianza degli antichi e fiorenti rapporti con la Persia.
Il fondaco dei Persiani, nel quale vivevano i mercanti orientali con familiari e servitori, era un edificio maestoso in legno, fittamente decorato sulle superfici della facciata, quasi come una stoffa, che venne distrutto da un incendio nel 1830. Verso la fine del XIX secolo, sull'area ormai libera, fu innalzato un grande edificio neorinascimentale suddiviso in cinque piani, con la facciata principale decorata secondo un gusto tradizionale, dove il bianco della pietra d'Istria che incornicia monofore e polifore contrasta con il colore rosso-ocra dei mattoni. La ristrutturazione interna di questo prestigioso palazzo storico, conclusasi da poco, è stata impegnativa, ma con risultati sorprendenti. La grande attenzione nella ricerca delle finiture e dei materiali più consoni, insieme alla cura del dettaglio, conferiscono a questo alloggio una forte personalità, oltre a un'atmosfera d'altri tempi.

I PAVIMENTI
Un discorso a parte meritano i pavimenti, riconosciuti da subito dallo studio di architettura come elemento determinante ai fini della giusta collocazione storica degli ambienti e alla ricostruzione dell'atmosfera dell'epoca del Fondaco. La proprietà si è affidata al Parchettificio Garbelotto per tutte le pavimentazioni. Per la zona giorno, in totale sintonia con gli arredi, sono state utilizzate le preziose quadrotte Creator® modello India, in rovere, verniciate effetto cera. Il perimetro delle stanze è stato realizzato invece con tavole di rovere, con la stessa colorazione e finitura delle quadrotte. Per le zone notte si è utilizzata la medesima specie legnosa, colorazione e finitura, ma il pavimento è stato realizzato con una posa a spina, particolare come dimensioni e con un'inclinazione di 10 gradi. Se il disegno può essere considerato 'd'epoca', la posa è super tecnologica, è stato utilizzato infatti Clip Up System®, sistema di posa sopraelevata brevettato Garbelotto, che permette di installare i pavimenti in legno in modo semplice e veloce e di sostituire una o più tavole in qualsiasi momento.
Il risultato? Un'opera d'arte.

CLIP UP SYSTEM®
Niente colla, dunque posa flottante, per questo innovativo sistema di posa, brevettato da Garbelotto, che permette di installare i pavimenti in legno in modo semplice e veloce, offrendo il grande vantaggio di poter sostituire una o più tavole in qualsiasi momento e in tempi brevissimi. La posa flottante con Clip Up System®, grazie al suo alto grado di stabilità e durabilità, è perfetta per i luoghi altamente frequentati e, per il fatto di essere facilmente rimovibile e ispezionabile, è adatta ai pavimenti sopraelevati: nel caso in cui l'impianto sottostante richiedesse un intervento, basterà togliere le tavole in corrispondenza del guasto, sistemare l'inconveniente e riposizionare le doghe al loro posto.
Clip Up System® (ecostenibile e certificato EPD) garantisce una posa semplice e veloce che rende il pavimento calpestabile e l'ambiente arredabile in un tempo brevissimo.
garbelotto.it

WOOD!

Tutti a tavola!

Marangòn

Questo tavolo, reinterpretazione del classico banco da falegnameria, nasce per soddisfare gli appassionati della lavorazione artigianale del legno (qui sono impiegati Noce, Pero e Acero di origine italiana).
Così come il tavolo da lavoro, è dotato di numerosi vani porta oggetti e attrezzi per la cucina (come il tagliere e il vassoio a scomparsa nel piano). Le travi lunghe che collegano le gambe del tavolo sono inclinate per rendere più comodo l'appoggio dei piedi una volta seduti sugli sgabelli pensati a misura.
Design Sabrina Carella & Sergio Magnano per ECO.is.
Dimensioni: 2150 x 900 x h 900 mm
Peso: 80 kg

giannicantarutti.it

Impilabile

Una sedia compatta e leggera caratterizzata dalla scocca in legno curvato a spessore variabile. Not Wood è disponibile in numerose finiture: dal rovere al noce, dal frassino al wengé, e in diverse versioni: con gambe in tubolare metallico, a slitta in tondino d'acciaio (come nella foto) o in massello di legno.

truedesign.it

Manto

Tavolo con piano in legno Noce Colore Frisé intarsiato a spina di pesce con bisello in colore nero. Disponibile anche in Noce Colore Frisé, Acero Frisé grigio scuro o Tanganica Bianco Frisé con bisello nella stessa finitura. Manto è un pezzo di design dall'aspetto importante, firmato da Pietro Russo per il Brand Gallotti & Radice.

gallottiradice.it

Age-friendly

Una collezione dedicata al mondo del contract che interpreta in modo delicato ed elegante le necessità di chi ha un maggiore bisogno di ergonomia e comfort.
Wise attinge da una serie di collezioni iconiche del produttore, Very Wood, selezionando le sedute con la presa più sicura, gli imbottiti più morbidi e sfoderabili, l'altezza diversificata o l'appoggio più comodo per le braccia.

verywood.it

Modulare

Espressività estetica unita a elevate performance tecniche caratterizzano la famiglia di tavoli in legno e ferro Francis, disegnata da Giuseppe Bavuso per Rimadesio. Non un tavolo allungabile, ma modulare: il concetto di flessibilità viene espresso attraverso la ripetizione di un modulo, appunto, che, come elemento pivot dell'intero piano di appoggio, restituisce differenti configurazioni. Il tavolo è disponibile infatti nelle versioni rettangolare, rotondo e quadrato, in otto dimensioni.

rimadesio.it

Pioggia

Essenziale ma di carattere, la sedia imbottita Pioggia (design Piero Lissoni) è ideale per la sala da pranzo, per spazi di lavoro, ma anche per contesti contract. La struttura in massello di frassino, con gambe affusolate a vista, dialoga perfettamente con le linee morbide della confortevole seduta imbottita rivestita in tessuto, dall'eccellente 'fattura' artigianale.

porro.com

AMERICAN RED OAK PER LA SEDE DELLA FONDAZIONE BOTÌN

Photocredit: Alfonso Quiroga

Il progetto di ristrutturazione firmato dallo studio spagnolo MVN Arquitectos fonde le particolari sfumature cromatiche della quercia rossa (utilizzata per i pavimenti, le pareti e i soffitti), con l'acciaio e le pareti di mattoni a vista originali

FRANCESCA FERRARI

La Fondazione Botìn è nata in Spagna nel 1964 con lo scopo di incentivare lo sviluppo sociale culturale ed economico della Cantabria. La nuova sede della Fondazione, situata a Madrid, è stata inaugurata nel 2012, dopo un interessante progetto di ristrutturazione realizzato dallo studio MVN Arquitectos. Costruito originariamente negli anni '20 del secolo scorso, l'edificio che ospita la sede della Fondazione è stato in un primo tempo utilizzato come officina di argenteria. Gli architetti Diego Varela de Ugarte e Emilio Medina García si sono ispirati ai riferimenti storici dell'edificio per elaborare un progetto in grado di preservare l'anima prettamente industriale dell'immobile. Il progetto di ristrutturazione ha mantenuto le originarie murature in mattoni a vista accostandole a una nuova struttura in quercia, acciaio e vetro.

UN OPEN SPACE MOLTO LUMINOSO

Uno degli obiettivi principali del progetto di ristrutturazione prevedeva la creazione di un grande open space che permettesse alla luce solare di 'inondare' l'intero

AMERICAN HARDWOOD EXPORT COUNCIL
AHEC è l'associazione che rappresenta a livello internazionale l'industria statunitense del legno di latifoglia; ne fanno parte gli esportatori di legno di latifoglia americano e le principali associazioni commerciali di categoria degli Stati Uniti. AHEC è all'avanguardia nella promozione del legno da oltre 25 anni, sviluppando con successo un marchio distintivo e creativo per i legni di latifoglia americani.

edificio. Il cambiamento strutturale principale, nonché una delle caratteristiche più interessanti del progetto, riguarda la creazione di un suggestivo atrio di ingresso su due livelli. Una delle capriate del soffitto è stata rimossa e sostituita da una struttura metallica per creare un lucernario sull'area dell'ingresso, il cui carattere è ulteriormente enfatizzato dalle piante e dall'abbondante illuminazione naturale.
Il soffitto è costituito da pannelli longitudinali in massello di American red oak e feltri acustici, con le delicate variazioni cromatiche del legno che donano calore e personalità all'ambiente.
Il primo piano ospita svariate attività pubbliche ed è costituito da un open space facilmente riconfigurabile, grazie alla sua struttura flessibile e modulare.

AMERICAN RED OAK
La quercia rossa americana è la specie dominante nelle foreste di latifoglie degli Stati Uniti. Il legno è caratterizzato da una venatura distintiva e da una colorazione non sempre rossa. Il nome deriva invece dal colore delle foglie nella stagione autunnale. La crescita naturale degli alberi di quercia rossa è limitata quasi esclusivamente all'America settentrionale, anche se vengono piantati anche in altre regioni. È ampiamente diffuso in quasi tutti gli Stati Uniti orientali nelle foreste di latifoglie miste. Gli alberi di quercia rossa hanno un'altezza elevata. Il gruppo delle querce rosse comprende numerose sottospecie diffuse da nord a sud; alcune sono presenti sulle montagne e altre in pianura, con ampio ventaglio di caratteristiche differenti. L'ampia diffusione introduce pertanto significative variazione in base alla posizione geografica, specie tra gli esemplari a crescita più lenta, tipici degli Stati settentrionali, e quelli a crescita più rapida degli Stati del sud. La quercia rossa è considerata una specie altamente sostenibile, sia per il consumo domestico che per l'esportazione ed essendo il gruppo più popoloso della specie, cresce in misura notevolmente più abbondante rispetto alla quercia bianca.

Nome scientifico:
Quercus species, mainly Quercus rubra
Nome commune:
quercia rossa americana, northern red oak, southern red oak

LEGNO PER I PAVIMENTI LE PARETI E I SOFFITTI
La scelta di MVN Arquitectos di utilizzare il legno per la realizzazione delle pareti, della pavimentazione e del soffitto contribuisce a creare uno spazio caldo e accogliente. L'architetto Diego Varela, spiega che *"l'uso di American red oak è stato un fattore essenziale per sottolineare il contrasto tra vecchio e nuovo: il legno ha un aspetto magnifico accanto ai mattoni a vista. Dopo aver esaminato varie specie, abbiamo optato per l'oak poiché in grado di offrire sia tonalità calde, sia le caratteristiche di resistenza essenziali per questo progetto"*. Tutto il legno di quercia usato per l'edificio è stato trattato con olio trasparente per esaltarne la venatura senza alterarne la tonalità naturale.

BERTI

Boiserie, mon amour

1 - La boiserie meta-morfica

Talea Yles si veste di stile grazie alle finiture in legno con cui ripropone i colori e i pattern del parquet SKEMAidea, verticalizzando il pattern Tarsìa. Le essenze del noce, del rovere smoked e del rovere naturale manifestano tutta l'autentica naturalezza della materia prima lignea. L'unicità di Talea è la sua conformazione stessa: una parete continua, ma in realtà interrotta, una traccia sul muro che può essere un elemento architettonico arredativo, funzionale o ambientativo.

skemaidea.com

BOISERIE
PRODOTTI 'COMPLEMENTARI'

2 - Fascino nordico

Il Listello di Woodco è il formato di parquet che personalizza gli interni con naturalità ed eleganza, regalando superfici caratterizzate da una delicata armonia compositiva. Ogni singolo elemento, realizzato in pregiato Rovere di Slavonia, misura 1200/1800 x 70 mm ed esprime al massimo le sue potenzialità quando viene installato con una posa parallela, sia a pavimento che a parete. Le dimensioni sottili e allungate, infatti, lo rendono ideale anche come rivestimento di superfici verticali, consentendogli di dare vita a raffinate boiserie.

woodco.it

3 - Rovere di recupero

La boiserie, tornata oggi di gran moda, ha la capacità di trasformare un'anonima stanza in un ambiente originale. Il vantaggio estetico è evidente: gli ambienti risultano più caldi e accoglienti, con un tocco originale ed elegante, che regala personalità e carattere anche agli spazi più anonimi. Si possono trovare interessanti soluzioni progettuali dove arredi, pavimento e pareti risultano perfettamente integrati, a prescindere dallo stile della casa. Nella foto il Rovere Antico Alma by Giorio è utilizzato per il rivestimento del pavimento, della vasca e della parete del bagno. Un uso davvero insolito che crea continuità nell'ambiente e dimostra che, con i giusti accorgimenti, il parquet può essere un materiale estremamente resistente.

almafloor.it

4 - La boiserie by Garbelotto

Tutte le linee di pavimenti in legno a marchio Garbelotto e Master floor possono essere utilizzate come rivestimento di pareti, soffitti e, perché no, come complementi di arredo, creando un continuum tra arredi e pavimento, grazie alla possibilità di avere la medesima finitura della superficie. Creare ambienti di grande impatto e personalità non è mai stato così semplice, grazie alle 999 diverse combinazioni che possono esser concepite abbinando linee di prodotto, colorazioni, trattamenti di incisione e finitura. Il risultato di questo esercizio creativo permette di aggiungere accenti raffinati e innovativi a ogni ambiente, effetto che può essere moltiplicato, grazie alla possibilità di rivestire anche altre superfici.

garbelotto.it

5 - Elegante continuità

La boiserie è una tecnica di decorazione sempre più in uso negli ultimi anni, che consente di rivestire le pareti con un materiale caldo, accogliente ed elegante come il legno, valorizzando gli ambienti di casa. Inoltre, ha il grande vantaggio di fare da isolante termico e acustico. Friulparchet propone, oltre alla collezione Vesti, interamente dedicata ai rivestimenti a pareti, anche le stesse plance utilizzate a pavimento, come boisierie. Queste sono facilissime e veloci da installare anche a parete inoltre, grazie all'uso dello stesso prodotto a pavimento e a parete, si ottiene un effetto di continuità e omogeneità. Nella foto, una plancia MaxiTop della collezione Natural posata a pavimento e parete.

friulparchet.it

6 - Profilo tridimensionale

Dall'esterno all'interno, dall'orizzontale al verticale, le boiserie in legno proposte da Ravaioli Legnami donano eleganza, calore e raffinatezza agli spazi indoor. Una perlina con profilo tridimensionale chiamato "Pettine" disponibile in diverse finiture e specie legnose. Nella foto una boiserie realizzata con profilo Pettine in Abodo®, legno lamellare certificato FSC® di origine neozelandese trattato termicamente, garantito 15 anni, le cui tonalità marrone caldo conferiscono all'ambiente circostante un'atmosfera avvolgente.

ravaiolilegnami.com

7

7 - Fuori dagli schemi

Moderna, elegante, fuori dagli schemi questa boiserie (collezione Contemporary, scelta Curitiba by Stile), è stata magnificamente combinata con colori vivaci, forme geometriche e toni neutri per creare uno spazio vibrante e sofisticato per lavorare, rilassarsi… Creare. Il tocco finale? La protezione di Bona Naturale UV, ideale per l'installazione a parete e soffitto (uffici Microsoft Azure a Reston, Virginia, progetto di Stantec, foto by Connie Zhou).

stile.com

8 - Personalizzati

I profili Tecnorivest spaziano dai battiscopa, prodotto di punta dell'azienda, ai profili per porte e per la decorazione d'interni. Il magazzino di profili in pronta consegna risponde con snellezza e celerità a un mercato in continua trasformazione: le consegne sono rapide, anche per piccoli quantitativi. A fianco dei prodotti standard, Tecnorivest produce profili personalizzati, su disegno tecnico del cliente. I profili vengono interamente realizzati negli stabilimenti aziendali, garantendo qualità, sartorialità e consegne in tempi certi. Nell'immagine, un battiscopa liscio in rovere naturale.

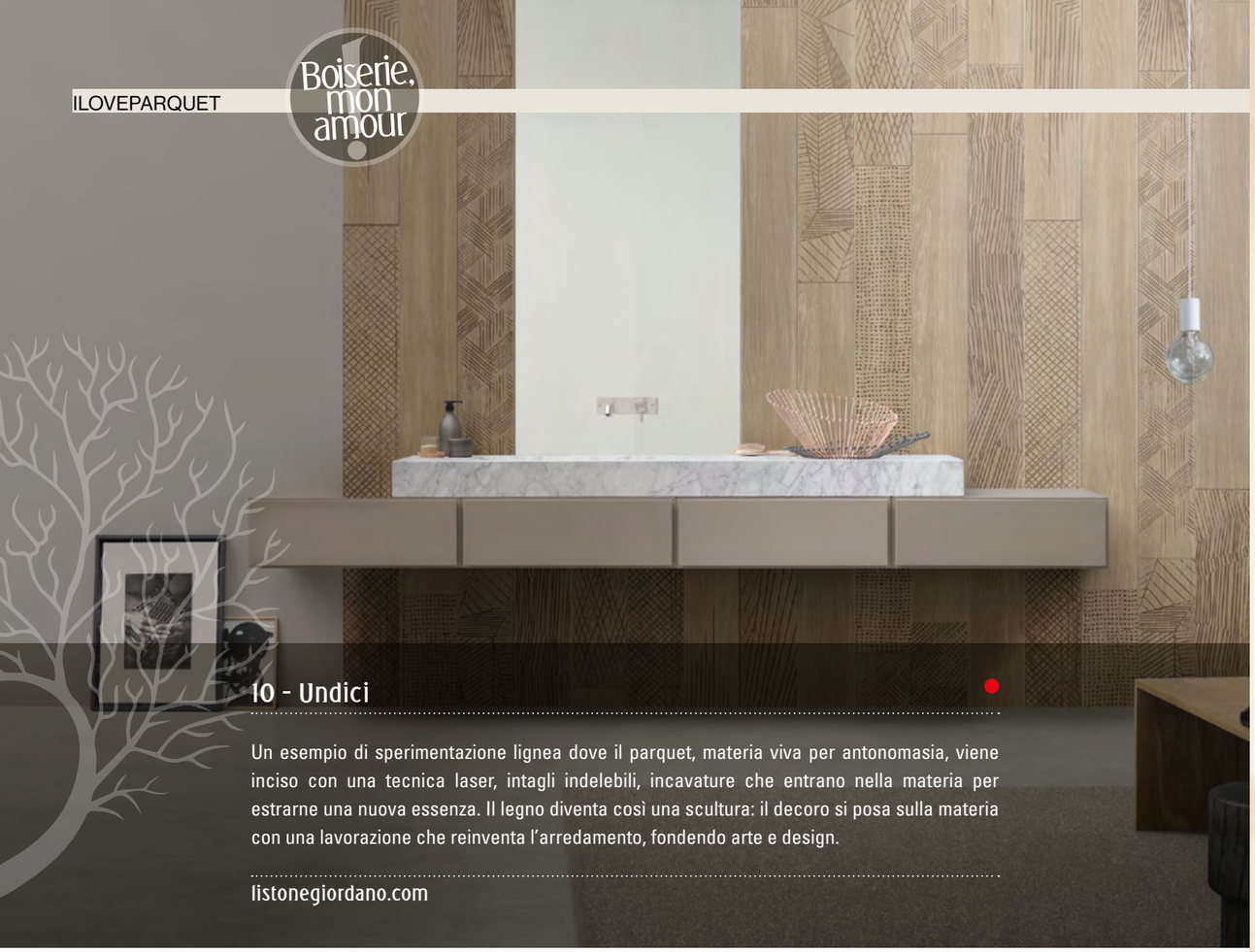
tecnorivest.com

9 - Sapori antichi

Il calore di questo rovere cotto - proposto a pavimento e a partete - appartiene ai legni di un passato in cui la vita della natura e quella dell'uomo si perdevano l'una nell'altra e riporta alla memoria le atmosfere rurali dei tobià, antichi edifici della valle adibiti a stalla e fienile.

fiemmetremila.it

Essenza: Tobià
Legno: Rovere
Scelta: variegato
Lavorazione: Finitura antica
Finitura: oliato BioPlus®



10 - Undici

Un esempio di sperimentazione lignea dove il parquet, materia viva per antonomasia, viene inciso con una tecnica laser, intagli indelebili, incavature che entrano nella materia per estrarne una nuova essenza. Il legno diventa così una scultura: il decoro si posa sulla materia con una lavorazione che reinventa l'arredamento, fondendo arte e design.

listonegiordano.com

11 - Trenta finiture effetto legno

I Battiscopa 7016 e 7011 di Progress Profiles in resina vinilica espansa sono disponibili in oltre 30 finiture effetto legno. Dalle numerose nuance del rovere al ciliegio, dal noce allo zebrano fino al nero decapé, l'ampia selezione permette di abbinare i due modelli al parquet, per un effetto continuativo o per creare un contrasto cromatico; sono inoltre disponibili originali soluzioni personalizzate che danno un tocco di unicità agli ambienti.
Con la stessa finitura del battiscopa prescelto, l'azienda mette a disposizione anche i raccordi (angoli interni, esterni e tappi), per un effetto finale studiato nei minimi dettagli.

progressprofiles.com

Conoscere i legni: il CEDRO

Un albero maestoso e profumato, molto decorativo e soprattutto "a chilometro zero". Scopriamolo insieme

GIANNI CANTARUTTI

Tutte le specie del genere Cedrus - il cedro dell'Atlante (*C. atlantica*), il cedro del Libano (*C. libani*) e il cedro dell'Himalaya (*C. deodara*) - sono molto apprezzate sia per il loro valore ornamentale che per il legno profumato che producono, il cui utilizzo è testimoniato addirittura nella Bibbia.
In passato, il cedro del Libano veniva ampiamente impiegato dai Fenici, soprattutto nella costruzione di imbarcazioni, anche di notevole stazza.
Il cedro è una pianta conifera sempreverde della famiglia delle *Pinaceae*. È un albero di grandi dimensioni, che può raggiungere anche i 60 metri in altezza, con diametri che vanno ben oltre il metro.
Il caratteristico profumo del legno di cedro è dovuto a un olio che, tra le diverse proprietà, è un efficace repellente per gli insetti, motivo per cui il cedro è tradizionalmente utilizzato per la costruzione di mobili guardaroba.

CARATTERISTICHE TECNICHE

Il durame dei cedri è di color marrone/rosso, più scuro dell'alburno.
Altamente resistente agli insetti e ai funghi, il cedro lo è meno alle termiti.
Il legno di cedro si stagiona bene, ma va comunque essiccato, per garantirci stabilità dimensionale all'uso.
Il peso specifico dei segati stagionati all'aria varia molto e oscilla tra i 450 e 750 kg/metro cubo.
La sua lavorazione, in genere, non presenta difficoltà, ma il cedro è un legno difficile da trattare.

GLI IMPIEGHI

Data la sua presenza in molti parchi e giardini europei, con piante che in pochi anni raggiungono ragguardevoli dimensioni, il cedro è da ritenersi una specie legnosa 'a chilometro zero',

dunque sostenibile, per un impiego locale in ambiti diversi.
Il legno del cedro, molto decorativo, è impiegabile per tranciati, carpenteria, mobili, falegnameria d'interni ed esterni, rivestimenti, tornitura e oggettistica.
Potrebbe essere impiegato anche per pavimenti, seguendo l'esempio dei giapponesi, i quali usano anche legni teneri simili al cedro, soprattutto nelle camere, dove - camminando scalzi non danneggiano - la superficie.

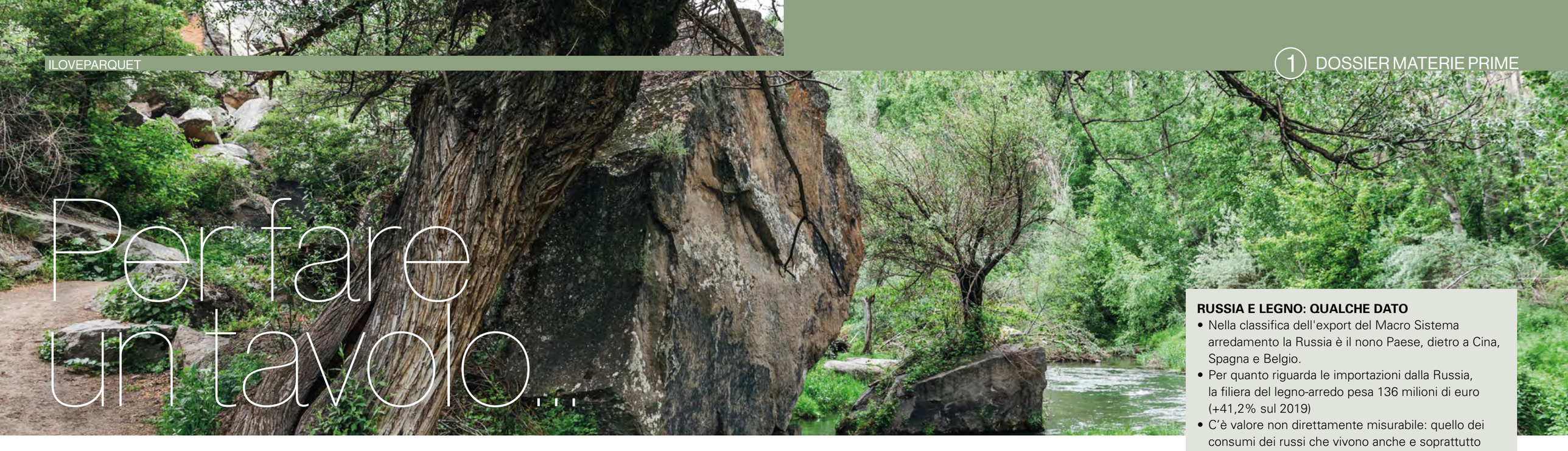
Trascurabile la differenza estetica del legno tra le specie, per cui si possono impiegare anche mescolandole tra loro.
Presso la xyloteca Lignamundi a San Giovanni al Natisone, dove sono raccolte le oltre 1000 specie legnose oggigiorno impiegate dall'industria e dall'artigianato nel mondo, si può prendere visione delle figure che questi legni (presenti in tavole e impiallacciature, ma soprattutto in raffinati oggetti e piani di tavoli) offrono.

Gianni Cantarutti

wood expert

Gianni Cantarutti è un consulente tecnico commerciale del legno con esperienza internazionale. Conosce le caratteristiche tecniche ed estetiche, gli impieghi e il mercato delle diverse specie legnose. Grazie alla sua esperienza e ai suoi viaggi in Europa, Estremo Oriente, Oceania, Americhe e Africa è in grado di riconoscere, scegliere, selezionare e reperire il legno più adatto per pavimenti, rivestimenti e arredi.
Si occupa anche di perizie tecniche per il settore legno e organizza corsi aziendali per la conoscenza dei legnami e del prodotto finito.

Consulenze / Perizie / Formazione
cell. +39 3337442296
www.giannicantarutti.it



Per fare un tavolo...

Presentati a marzo i preconsuntivi elaborati dal Centro Studi di FederlegnoArredo: la filiera chiude il 2021 a +14,1% sul 2019, il 'macro sistema legno' chiude a +16,6%, il parquet a +5,6%. Ma caro materie prime, energia e crisi russa mettono a repentaglio la ripresa. Come si fa senza legno?

FEDERICA FIORELLINI

È un +14,1 il numero che fotografa lo stato di salute della filiera del legno-arredo nel 2021 rispetto al 2019, con un fatturato alla produzione di oltre 49 miliardi di euro, contro i 43 del 2019. Positivo anche l'export della filiera: +20,6% la variazione sul 2020; +7,3% sul 2019 per un valore pari a oltre 18 miliardi di euro che supera, anche se di poco, i 17 del 2019, consolidando una ripresa delle esportazioni che pesano per oltre il 37% sull'intero settore. Volgendo lo sguardo al mercato italiano si registra una crescita del 18,5% rispetto al 2019 e del 28,9% sul 2020. A dirlo sono i Preconsuntivi elaborati dal Centro Studi di FederlegnoArredo.
Dati che, dopo la flessione del 2020, certificano il ritorno, anzi il superamento dei livelli pre-covid del settore ma le incognite sono tante: il caro energia, la penuria di materie prime, i costi della logistica e dei trasporti rischiano di invertire il trend, già dai primi mesi del 2022. E i venti di guerra che soffiano dalla Russi non potranno far altro che aggravare una situazione che già cominciava a dare qualche segnale di malessere, non solo sul fronte dell'export, ma anche per l'approvvigionamento di materia prima legnosa.
"Passare dal -9,1% del 2020 sul 2019, al +25,7% del 2021 sul 2020 per arrivare al risultato a doppia cifra del 2021 è indubbiamente un traguardo prestigioso che certifica come le imprese del legno-arredo abbiano saputo rispondere, meglio di altre, alla crisi degli ultimi due anni. E lo hanno fatto continuando a investire e innovare, interpretando con spirito costruttivo e positivo il dramma sanitario, sociale ed economico che ha colpito il mondo intero. Nonostante ciò - commenta Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo - *ora prevale lo stato di criticità e di forte incertezza dovuto alla situazione congiunturale dei primi mesi del 2022. Siamo di fronte a un mix che rischia davvero di mettere il freno a mano alla ripresa del settore e dobbiamo saper mantenere la crescita ai livelli del 2021, confidando che, quanto prima, torni il sereno".*

RUSSIA E LEGNO: QUALCHE DATO

- Nella classifica dell'export del Macro Sistema arredamento la Russia è il nono Paese, dietro a Cina, Spagna e Belgio.
- Per quanto riguarda le importazioni dalla Russia, la filiera del legno-arredo pesa 136 milioni di euro (+41,2% sul 2019)
- C'è valore non direttamente misurabile: quello dei consumi dei russi che vivono anche e soprattutto all'estero e che sono soliti acquistare prodotti made in Italy, prediligendo molto spesso la fascia di lusso

IL MACRO SISTEMA LEGNO

Il Centro Studi di FederlegnoArredo ha preso in esami innanzitutto il Macro Sistema Legno: i preconsuntivi 2021 chiudono con un +16,6% nel confronto sul 2019, un fatturato di quasi 20 miliardi di euro (erano 17 nel 2019) e un +29,1% sul 2020.
Per quanto riguarda le vendite sul mercato italiano, il settore si attesta a un +21,9% sul 2019 e a un +32% sul 2020. Analizzando l'export, che costituisce poco meno del 25% del fatturato complessivo, la variazione è del +2,5% sul 2019 e del +20,6% sul 2020. Risultano in crescita le esportazioni verso i principali Paesi: Germania, Francia, Regno Unito e Stati Uniti, mentre risultano in crescita anche le importazioni da Austria, Germania e Cina.
Tra i Sistemi, andamenti sopra la media per prime lavorazioni, imballaggi, pannelli, semilavorati per arredi e tende e schermature solari, mentre risultano sotto la media i prodotti per l'edilizia, i pavimenti, le porte e le finestre. Più marcata la crescita della produzione per il mercato nazionale (+32,3% rispetto al 2020 e +21,9% rispetto al 2019) grazie alla presenza dei numerosi bonus legati alla casa e alle ristrutturazioni. In crescita le esportazioni verso i principali Paesi: Germania, Francia, Regno Unito e Stati Uniti. In crescita anche le importazioni da Austria, Germania e Cina.
Per quanto riguarda il commercio in legno, il fatturato alla produzione risulta In crescita del +35% rispetto al 2020 e del + 24,9% rispetto al 2019.
Le esportazioni, molto marginali, subiscono una contrazione del -10,5% sul 2021 e del 29,8 sul 2019, mentre le importazioni, nonostante le difficoltà legate alla scarsità delle materie prime e all'aumento dei costi, crescono del +45,9% rispetto al 2020 e del +15,2% rispetto al 2019.

IL PARQUET

Con un fatturato alla produzione pari a poco meno di 450 milioni di euro, i pavimenti in legno hanno registrato nel 2021 una crescita del +20% rispetto al 2020 e un andamento positivo anche sul 2019 (+5,6%), secondo i dati preconsuntivi di FederlegnoArredo. La produzione è destinata principalmente al mercato nazionale (76% del totale) che registra nel 2021 un incremento del +22,8% sull'anno precedente (+5,5% sul 2019). Anche le esportazioni crescono (+12% sul 2020 e +6,1% rispetto al 2019), mentre le importazioni - a +32% rispetto al 2020 - ritornano in linea con i valori 2019.

LA FILIERA LEGNO-ARREDO

I Preconsuntivi di FederlegnoArredo evidenziano una crescita dell'intera filiera del 18,5% rispetto al 2019 e del 28,9% sul 2020, dovuta sia all'efficacia di agevolazioni fiscali quali ad esempio il bonus mobili, sia alla

centralità che ha assunto la casa nella vita degli italiani.
"Già dal mese di gennaio - sottolinea Feltrin - *ci sono stati segni di rallentamento che rischiano di diventare ombre importanti se le cose non si ridimensioneranno entro il primo trimestre dell'anno. A questo poi si aggiungono gli stop and go sui bonus edilizi che, da traino per l'economia, sono diventati improvvisamente motivo del suo rallentamento e quindi a catena del nostro settore. Non possiamo dire che il mercato si sia fermato, ma si è sicuramente irrigidito e spaventato dall'incertezza e dai continui cambi in corsa. La speranza è che essendo ancora all'inizio dell'anno e con le misure messe in atto dal Governo, il problema rientri presto e così il settore possa riuscire a cavalcare l'onda lunga dei risultati positivi del 2021. Inoltre c'è da chiedersi anche quanto i risultati positivi in termini di fatturato siano davvero dovuti a una maggior produzione o non siano piuttosto figli dell'aumento dei listini, e lo capiremo soltanto con i bilanci aziendali del prossimo anno".*
Per valutare le variazioni registrate occorre infatti considerare che le vendite hanno subìto, soprattutto negli ultimi mesi del 2021 - e ci si attende che questo effetto si produrrà anche nel 2022 - un rialzo dei prezzi di listini per assorbire gli aumenti di materie prime ed energia. Ai forti rincari subìti da tutti i materiali ma anche dall'energia e dalla logistica, le imprese hanno dovuto fare fronte con aumenti in corsa dei propri listini, quasi sempre affiancati da una riduzione dei propri margini.

LA PAROLA A RENZA ALTOÈ GARBELOTTO, CONSIGLIERE INCARICATO DEL GRUPPO PAVIMENTI DI EDILEGNO/FEDERLEGNO, CONSIGLIERE DI ASSINDUSTRIA VENETOCENTRO E AD DELL'OMONIMO PARCHETTIFICIO

Costo dell'energia e reperibilità sempre più difficile dei semilavorati rischiano di mandare in crisi le aziende che producono pavimenti in legno.
Nel 2021 sono stati consumati in Italia circa 8.000.000 di mq di pavimenti in legno, di questi 5.200.000 sono stati prodotti in Italia. Per il 90% si tratta di parquet prefiniti, parquet con uno strato di legno nobile incollato a un multistrato fenolico di betulla, multistrato che generalmente proviene da aziende russe e bielorusse, le uniche che producono questo semilavorato in quantità industriale (la betulla cresce lentamente in un clima freddo, acquisendo stabilità dimensionale, che in un pavimento in legno è fondamentale).
Il multistrato fenolico di betulla era già stato oggetto di dazi da parte dell'Unione Europea alla fine dell'estate dell'anno scorso e di protezione anti-dumping. Difficoltà alle quali si è aggiunto il problema della grande richiesta di multistrato dopo il primo anno di pandemia, il 2020, durante il quale la produzione si era di fatto fermata: la ripartenza del comparto edile e la grande richiesta dalla Cina ha fatto sì che la reperibilità fosse minima e che i costi schizzassero alle stelle.
La guerra in Ucraina ha dato il colpo finale, gli autotrasportatori dei semilavorati provenienti dalla Russia infatti hanno dovuto cambiare rotta, passando per la Polonia, dove ci sono code anche di 30/40 chilometri in dogana e la merce resta ferma settimane con ulteriore incremento dei costi. A ciò si sono aggiunti i dazi e le sanzioni imposti dall'Ue per tutte le merci che provengono dalla Russia e dalla Bielorussia.
Siamo molto preoccupati e non sappiamo quanto questa situazione durerà e quanto potremo resistere prima di fermare anche noi le macchine. Da mesi siamo sotto pressione per la situazione economica globale che sta investendo tutte i settori, anche quello delle piastrelle, che soffre sia per il caro-energia che per la carenza di un additivo necessario per la fabbricazione delle ceramiche che proviene sempre della Russia.
In questi giorni l'Inghilterra ha messo una tassa del 35% sulle importazioni di tutti i prodotti legati al legname provenienti dalla Russia. Il timore è che si arrivi anche qui a questo tipo di sanzioni, se non peggio, come l'esclusione della Russia dal WTO (World Trade Organization). In questo caso non sarebbe più possibile importare neanche un metro quadrato di multistrato, con la conseguenza di bloccare la produzione e di dover far ricorso alla cassa integrazione, cosa che non vorremmo visto il grande quantitativo di ordini in essere.
In Garbelotto stiamo comunque già lavorando con i nostri reparti di ricerca e sviluppo per avere un 'piano B' e testare eventualmente nuovi performanti supporti. La sensibilità ecologica che ha caratterizzato le scelte aziendali di Garbelotto in questi ultimi anni sta di fatto aiutando l'azienda ad affrontare le difficoltà del mercato: abbiamo ampliato le fonti di energia rinnovabili arrivando fino a più di 600 KWp, grazie alla copertura degli stabilimenti produttivi con pannelli fotovoltaici di ultima generazione in grado di ammortizzare i costi energetici. In un'ottica green e responsabile siamo il primo parchettificio in Italia certificato EPD (Ennvironmental Product Declaration), che attesta un impatto aziendale minimo nei processi produttivi.

LA PAROLA A CLAUDIO FELTRIN, PRESIDENTE DI FEDERLEGNOARREDO

Le nostre imprese, che nel 2021 sembravano essersi lasciate alle spalle il periodo peggiore della pandemia, ora guardano al futuro con grande incertezza e preoccupazione per un conflitto che, oltre a essere un dramma umano, rischia anche di bloccare completamente la fase di recupero dell'economia italiana e di portare con sé scenari da recessione.
È sufficiente ascoltare il grido d'allarme di ogni imprenditore per capire quanto la situazione sia grave e che produrre sta diventando un lusso che sempre meno aziende possono permettersi.
Intere catene produttive si fermano per i costi dell'energia ormai insostenibili e anche nella nostra filiera c'è chi ha già spento per un periodo i motori. Mi riferisco alle prime lavorazioni del legno su cui l'incidenza dei costi energetici è davvero pesante e questo ha già avuto ricadute sui listini dei prodotti finali e ben presto inciderà anche sulla disponibilità di materie prime. Come Federazione ci siamo attivati sia attraverso un confronto con gli associati, sia con le istituzioni, affinché le aziende maggiormente colpite possano avere il supporto e le informazioni necessarie per affrontare questo difficile momento. Il 2021 si è chiuso in maniera sorprendentemente positiva per l'arredo e per i sistemi legati alla casa in particolare, ma il livello di incertezza geopolitica e lo stop and go sui bonus edilizi stanno creando confusione e rallentamenti di cui purtroppo registriamo già i primi segnali. Nonostante ciò, le nostre imprese sono pronte a mostrarsi al mondo al Salone di giugno, un segnale che ci infonde coraggio e fiducia e che testimonia come il nostro sia un settore dalle fondamenta sane. Le fiere in presenza rappresentano un fattore chiave per un'auspicata normalizzazione delle esportazioni e degli scambi commerciali che oggi devono fare i conti con un quadro internazionale improvvisamente cambiato. Le nostre aziende hanno già dimostrato durante il covid di essere flessibili e resilienti: adesso sono di nuovo chiamate a dimostrarlo, attuando in tempi stretti un cambio di rotta, verso nuovi mercati che possano rimpiazzare quello russo e quelli di sua diretta influenza.
Non sarà un'operazione facile, dato che il posizionamento sui mercati non risponde mai a un approccio mordi e fuggi e la Federazione è già operativa in tal senso facendosi portavoce nelle sedi competenti delle aziende i cui fatturati sono del tutto o in gran parte compromessi a causa della guerra e che avranno bisogno di essere accompagnate nella fase di diversificazione dei mercati.
Il Salone del Mobile di giugno sarà, a maggior ragione, un'opportunità per i nostri imprenditori che sono certo sapranno sfruttare tutte le potenzialità della fiera del design più importante al mondo. Fare sistema fra gli attori in campo - conclude Feltrin - sarà fondamentale per difendere il valore economico e anche simbolico che il nostro settore rappresenta per il made in Italy nel mondo

IL PESO DELLA RUSSIA

Il peso della Russia sull'export della filiera legno-arredo è pari a 410 milioni di euro (dati aggiornati a novembre 2021), che nel 2019 era di 435, registrando quindi una diminuzione di circa 6 punti percentuali.
Il Macro sistema arredamento e illuminazione invece vale circa 340 milioni di euro che erano 361 nel 2019 con una diminuzione registrata anche in questo caso di circa 6 punti percentuali. Nella 'classifica' dell'export del Macro Sistema arredamento la Russia è il 9 Paese, dietro a Cina, Spagna e Belgio.

Per quanto riguarda le importazioni la filiera del legno-arredo pesa 136 milioni di euro, registrando un incremento rispetto al 2019 addirittura del 41,2% a dimostrazione soprattutto di quanta materia prima importiamo da questo Paese. Numeri ai quali va aggiunto un valore non direttamente misurabile che corrisponde ai consumi dei russi che vivono anche e soprattutto all'estero e che sono soliti acquistare prodotti del nostro made in Italy, prediligendo molto spesso la fascia di lusso.
È pertanto facilmente immaginabile che il blocco dei loro conti correnti avrà pesanti ricadute negative anche sul nostro settore.
"Un dato - spiega Feltrin - *che alla luce degli sviluppi geopolitici non può che farci alzare il livello di guardia, non soltanto per l'export dei nostri prodotti, ma anche per le importazioni di legnami: la Russia è un fornitore importante per la nostra filiera, che compra all'estero circa l'ottanta per cento del legno che poi lavora. Il ruolo della Russia è fondamentale anche per calmierare i prezzi: se blocca le vendite di legname, come aveva già iniziato a fare da gennaio, questo farà schizzare, ancor di più, i prezzi verso l'alto. Paesi come la Cina, per esempio, sono disposti a pagare qualsiasi prezzo per importare legno. Tutto questo arriverà a cascata sul consumatore finale e minerà la competitività delle nostre aziende che rischieranno di non riuscire ad evadere gli ordini proprio per la mancanza di materie prime".*

L'APPELLO DEI PRODUTTORI EUROPEI DI PARQUET

A CURA DELLA FEDERAZIONE EUROPEA DEI PRODUTTORI DI PARQUET

Nel momento in cui scriviamo queste righe, la Russia continua a invadere l'Ucraina, creando una situazione insopportabile per la popolazione, turbolenze geopolitiche e influenzando ulteriormente la disponibilità e l'accessibilità della materia prima legno.
La maggior parte dei membri della FEP, la Federazione europea dell'industria del parquet, sta segnalando problemi relativi all'approvvigionamento di materia prima. Questi problemi di disponibilità e accessibilità delle materie prime non sono nuovi e stanno ostacolando l'evoluzione positiva del settore dallo scoppio della pandemia, ma stanno diventando ancora più acuti con la drammatica evoluzione della situazione. Nonostante il nuovo divieto di esportazione di tronchi russi entrato in vigore a gennaio - e che ora è stato messo in discussione dall'UE a livello di WTO (Organizzazione mondiale del commercio) - e la decisione non pienamente attuata del collegio arbitrale (nel contesto *dell'UE-UA Deep e Comprehensive Free Trade Agreement*, che istituisce una zona di libero scambio che consente ad entrambe le parti di beneficiare di ulteriori opportunità economiche e permette alle imprese ucraine di avere un corridoio d'accesso preferenziale al mercato europeo, ndr) sui divieti di esportazione di tronchi ucraini, una parte significativa delle forniture di legno di quercia ai produttori europei di parquet proviene da Ucraina e Russia.
Oltre ai tronchi, vengono segnalati anche problemi di fornitura di semilavorati a base di legno: legname segato di quercia e lamelle, compensato (betulla) dalla Russia (già colpito dai dazi antidumping dell'UE), High Density Fibreboard (HDF)... Ma anche imballaggi, come pallet. Vale la pena notare che l'Ucraina ha investito in modo significativo in questi ultimi anni nella sostenibilità della sua produzione di legno e nell'efficienza della sua prima trasformazione.
I problemi di approvvigionamento sono dovuti alla mancanza di forza lavoro in Ucraina, alle difficoltà di pagamento internazionale con la Russia e alle difficoltà di trasporto con entrambi i Paesi.
Inoltre, la Commissione Europea ha annunciato misure per fermare le esportazioni di legname e prodotti del legno (l'intero capitolo 44) dalla Bielorussia e potrebbe prendere la stessa decisione (non è ancora successo nel momento in cui stiamo scrivendo questo articolo) per quanto riguarda la Russia, che è un attore importante sui mercati del legno. La Russia è il più grande esportatore di legname a livello mondiale e si classifica come il settimo più grande esportatore di prodotti forestali in tutto il mondo. Le esportazioni di prodotti forestali dalla Russia sono aumentate rapidamente negli ultimi cinque anni, guidate dal legname di conifere e dai prodotti di carta (vedi tabella).

> "Siamo disposti a fare sacrifici, ma non possiamo mettere a repentaglio completamente un'industria europea che sta svolgendo un ruolo positivo nell'affrontare i cambiamenti climatici e nel sostenere i principi del Green Deal di sostenibilità, efficienza delle risorse e circolarità"

NEL FRATTEMPO...
Nel frattempo, PEFC ha deciso di considerare il legno e i materiali a base di legno provenienti da Russia e Bielorussia come 'legno di conflitto'. FSC ha preso una decisione simile.
A causa della situazione già molto tesa sui mercati del legno, non è possibile per i produttori di parquet che dipendono da forniture ucraine e/o russe diversificare completamente le loro fonti di legno o prodotti in legno rivolgendosi ad altri Paesi. FEP, e altre associazioni delle industrie della lavorazione del legno, stanno quindi esortando la Commissione Europea a tenere conto di questi elementi e a guardare a misure che potrebbero alleviare - o almeno non peggiorare - la situazione per gli attori europei delle filiere del legno in questo momento e in caso di divieto di tutte le importazioni russe di legno ed elementi in legno.

IL ROVERE DEVE RESTARE IN EUROPA
In tale contesto, c'è più che mai la necessità di mantenere i tronchi di rovere in Europa, evitando le loro massicce esportazioni, soprattutto verso la Cina, che può permettersi qualsiasi prezzo di acquisto. I dati nazionali mostrano forti aumenti dei prezzi dei tronchi di quercia. Questo fenomeno sarà rafforzato dall'attuale situazione geopolitica. E gli sbalorditivi costi dell'energia minacciano la redditività delle attività del nostro settore. Sebbene tutti comprendiamo che lottare per i principi può richiedere piccoli sacrifici, non possiamo mettere a repentaglio completamente un'industria europea che sta svolgendo un ruolo positivo nell'affrontare i cambiamenti climatici e sostenere i principi del Green Deal di sostenibilità, efficienza delle risorse e circolarità, con danni collaterali. Abbiamo bisogno di misure (temporanee) di salvaguardia, mitigazione e sostegno, nonché politiche coerenti che consentano la mobilitazione delle risorse legnose dell'UE garantendo la fornitura stabile di legno alla nostra industria e la continuità delle sue attività.

Esportazioni di prodotti forestali dalla Russia (in miliardi di dollari USA)

Prodotti	Valore delle esportazioni 2021*	Variazione 2017-2021 (%)
LEGNAME DI CONIFERA	5,8	24
PRODOTTI DI CARTA	2	11
PANNELLI IN LEGNO	1,9	15
PASTA DI LEGNO	1,3	19
TRONCHI DI LEGNO DURO	0,5	15
TRONCHI DI CONIFERE	0,5	-52
PELLET DI LEGNO	0,3	102
TOTALE	**12,2**	**24**

*Si stima che circa il 40% delle esportazioni fosse destinato alla Cina, mentre il resto prevalentemente ai mercati europei

Fonte: Fordaq

GUERRA, LEGNO E FORESTE

Con l'avvio delle ostilità in Ucraina si è tornati a parlare del cosiddetto conflict timber. La Russia ospita oltre un quinto delle foreste mondiali, da cui proviene il 12% del legname del mercato mondiale, l'Ucraina si piazza all'ottavo posto per quantità di foreste in Europa, con uno stock di legname pari a 1,8 miliardi di m³

DIEGO FLORIAN

Secondo stime ufficiali, nel 2017 l'Unione Europea ha importato legname proveniente da Paesi che la Banca Mondiale considera fragili e colpiti da conflitti per un valore che si aggira attorno ai 260 milioni di euro. Legno considerato in molti casi legale, ma che potrebbe aver alimentato le economie delle parti in guerra, con ricadute considerevoli su ambiente e società.
Con l'avvio delle ostilità in Ucraina, lo scorso 20 febbraio, si è tornati a parlare del cosiddetto conflict timber, ossia il finanziamento di azioni violente come guerre o invasioni attraverso lo sfruttamento delle risorse naturali forestali. Una definizione come quella di Price, Donovan e De Jong ci porta forse più vicini a quella che è la situazione attuale: il legno di guerra è legname commercializzato o tassato a un certo punto della filiera da gruppi (siano essi fazioni ribelli o forze armate regolari o un'amministrazione civile) coinvolti in conflitti armati, per finanziare le ostilità.

LE FORESTE RUSSE E UCRAINE

Con 809 milioni di ettari, pari a quasi il 50% della sua superficie, e un'incredibile varietà di paesaggi naturali intatti, la Russia ospita oltre un quinto delle foreste mondiali; da qui proviene il 12% del legname del mercato mondiale, che viene venduto principalmente a Paesi come Cina, Kazakistan e Uzbekistan.
L'Ucraina si piazza all'ottavo posto per quantità di foreste in Europa, con uno stock di legname pari a 1,8 miliardi di m³, di poco superiore a quello della Bielorussia (1,7 miliardi di m3); i suoi partner commerciali principali sono Polonia, la stessa Russia e la Germania.
Essendo in gran parte nazionalizzate, queste foreste sono gestite da compagnie e imprese a cui vengono affidate delle concessioni, e che ripagano lo Stato con i proventi derivanti dalla vendita del legname. Da qui quindi la possibilità che questi flussi di mercato finiscano, in tutto o in parte, nel bilancio che Russia e Bielorussia stanno impiegando per l'invasione dell'Ucraina.

FSC HA SOSPESO TUTTI I CERTIFICATI

Da parte sua, FSC® ha risposto a questo problema sospendendo tutti i certificati commerciali attivi nei due Stati e bloccando l'approvvigionamento di legno controllato; ciò implica che, finché il conflitto armato continua, i prodotti legnosi e forestali provenienti dalla Russia e dalla Bielorussia non potranno essere utilizzati nei prodotti FSC o venduti come certificati FSC in qualsiasi parte del mondo.
Sono stati invece mantenuti i certificati di gestione forestale attivi in queste aree, al fine di garantire l'osservanza e l'applicazione di azioni di tutela e conservazione specifiche, non solo rispetto ai valori ambientali (quali la biodiversità) ma anche rispetto ai diritti delle popolazioni locali (fra cui diverse comunità indigene).
Questa decisione va naturalmente a sommarsi ad altri eventi recenti che nulla hanno a che vedere con la guerra in corso, come l'alta domanda di legno che si è registrata a partire dal 2020, che ha causato l'aumento dei prezzi, e il paventato stop da parte della stessa Russia all'export di legno verso l'UE di metà 2021. Anche se l'Italia importa meno del 10% del fabbisogno nazionale di legno dalla Russia, la combinazione dei fattori appena visti ha portato - e potrebbe portare ancora - conseguenze potenzialmente dannose per molti settori.

LE RICADUTE SOCIALI E AMBIENTALI

I conflitti armati hanno però ricadute molto più ampie sulle foreste rispetto a quelle economiche legate al conflict timber, e che riguardano aspetti sociali e ambientali: la deforestazione e l'impoverimento delle risorse naturali sono fattori ricorrenti in molti Paesi colpiti da conflitti e con un apparato di controllo debole.
In un report pubblicato ad aprile 2021, la ONG inglese Conflict and Environment Observatory (CEOBS) ha sottolineato come nelle aree interessate da guerre la perdita di foreste sia aumentata fino al 10%.
Secondo questo stesso studio l'Ucraina, che solo recentemente è stata invasa ma che è teatro di guerra già dal 2014, ha registrato una perdita e un degrado record della copertura forestale (78%).
Anche per questo motivo, recentemente più di 900 esperti di diritto internazionale, ambiente e più di 155 organizzazioni hanno sottolineato in una lettera aperta *(Open Letter on the Environmental Dimensions of the Russian Invasion of Ukraine)* come l'invasione dell'Ucraina ponga alti rischi non solo per la sovranità, i diritti umani e il mercato, ma anche per l'ambiente: operazioni militari vicino a installazioni nucleari, impianti petrolchimici e industriali, ma anche attività di logistica e spostamento di mezzi e truppe hanno impatti devastanti su ambiente e habitat naturali, con costi incalcolabili.

L'AUTORE

Diego Florian è il Direttore dell'ufficio nazionale del Forest Stewardship Council® (FSC®) Italia, posizione che ricopre dal 2011. Laureato in Scienze Forestali ed Ambientali nel 2003 presso l'Università degli Studi di Padova, dove tuttora risiede. La formazione accademica è proseguita con un Master in Cooperazione Internazionale allo sviluppo rurale, con esperienze di studio e lavoro in alcuni Paesi del "Sud del mondo". Interessato anche agli aspetti di Responsabilità Sociale d'Impresa applicati al settore forestale, ha dapprima completato un dottorato di ricerca su questi temi nel 2008 e, dal 2009, ha iniziato a collaborare con l'ufficio italiano del Forest Stewardship Council nella promozione della certificazione della gestione forestale responsabile e dei prodotti derivati.

www.catas.com

CATAS QUALITY AWARD

Premiamo solo materiali e prodotti sicuri e di qualità

CATAS
Testing Certification Research

Catas SpA - Via Antica, 24 - I -33048 San Giovanni al Natisone (Udine) - +39 0432 747211 - lab@catas.com
Catas Brianza - Via Braille, 5 - I-20851 Lissone (Monza Brianza) - +39 039 464567 - lissone@catas.com

GIAN LUCA VIALARDI

ACCHIAPPANDO SOGNI, CON I PIEDI PER TERRA

DI FEDERICA FIORELLINI

Un uomo schivo, un imprenditore caparbio e ambizioso, che ha portato la sua azienda molto in alto. Passo dopo passo, senza clamore. La sua ricetta? Umiltà, trasparenza, rispetto per il cliente… E circondarsi di giovani, perché hanno una marcia in più

Ha 57 anni (e un viso da ragazzino) Gian Luca Vialardi, il direttore generale Woodco, quaranta dei quali passati nel settore, 42 anni quest'anno per la precisione. Ha iniziato giovanissimo, a 15 anni, lavorava di giorno e la sera studiava. È partito dal magazzino e di lì ha fatto tutti i passaggi, prima agente, poi funzionario poi direttore commerciale, quindi direttore generale. *"Ora posso solo tornare indietro"*, ci scherza su…

Lo faresti oggi, vista la situazione? Torneresti ad avere meno responsabilità?
Confesso che negli ultimi tempi è dura, è un mal di testa tutti i giorni. All'inizio dell'anno sembrava si potesse tornare a un minimo di tranquillità, invece la guerra Russia/Ucraina è stata dirompente, sta avendo un effetto potentissimo sul nostro settore e su tutto quello che ci circonda. I più grossi produttori di multistrato di betulla, da cui attingono la maggior parte dei produttori di parquet prefiniti, sono in Russia. Oggi il materiale non arriva, nemmeno da strade secondarie, ci sono regole ferree, soprattutto oggi con il regolamento EUTR (EU Timber Regulation). Hanno messo il penale se si compra dalla Russia. Tutte le aziende stanno cercando di rivolgersi a mercati alternativi, molto piccoli, con la conseguenza che non c'è disponibilità di materia prima e i prezzi sono schizzati alle stelle. Dall'altro lato, l'Ucraina è uno dei più grossi bacini di approvvigionamento del rovere (l'82% sul totale delle specie legnose utilizzate per il parquet in Europa è rappresentato dal rovere, dati FEP 2021, nda). Questo non vale per Woodco, però le aziende che prima si approvvigionavano in Ucraina ora si rivolgono ai nostri mercati, Croazia e Francia, quindi è diventato difficilissimo lavorare. Si vive alla giornata. Se la richiesta è 10, la disponibilità oggi è tre o quattro. Questo avrà effetti importanti su tutte le produzioni europee e durerà per parecchio tempo.

Voi come vi state organizzando?
Stiamo cercando fonti alternative, stiamo studiando prodotti nuovi, però questa situazione è giunta del tutto inaspettata, non si riesce a far fronte alle difficoltà in qualche settimana, ci vorranno dei mesi. Mi sono confrontato anche con i nostri concorrenti, il problema è simile per tutti. Viviamo alla giornata, facendo previsioni a giorni. Per quanto velocemente si possa reagire, ci muoviamo nella nebbia.

Guardiamo indietro, a pochi mesi fa: ci racconti la tua azienda? Come hai chiuso il 2021?

Decisamente bene. Siamo stati penalizzati, come tutti, dai costi delle materie prime, ma i volumi sono stati davvero buoni e abbiamo avuto un aumento in percentuale decisamente elevato rispetto al 2020.

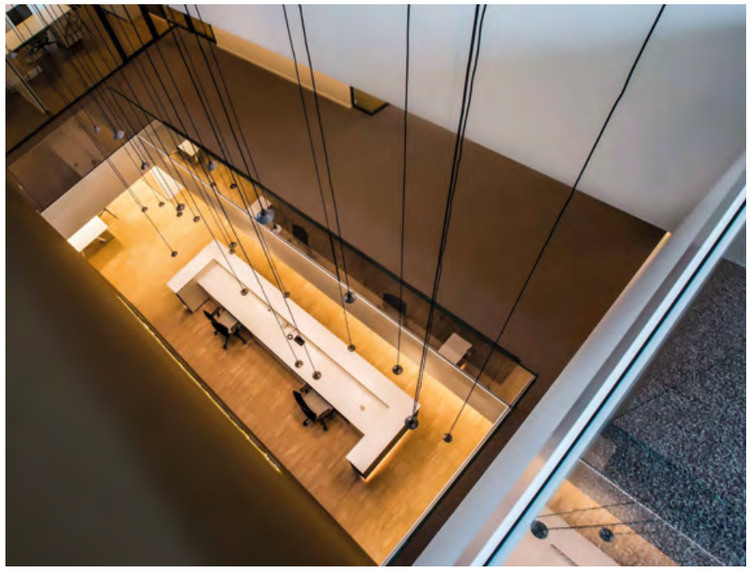
Come te lo spieghi?
Da anni i volumi Woodco sono costantemente in aumento, abbiamo accresciuto la nostra quota di mercato e allargato la base clienti. I motivi sono tanti. Abbiamo raggiunto l'obiettivo di essere presenti in tutte le principali città italiane, dai clienti più grandi e importanti. È aumentato lo 'spessore' dei clienti, per i quali via via abbiamo realizzato e proposto collezioni sempre più centrate e coerenti e con i quali abbiamo un rapporto di estrema trasparenza. Confesso che se lo scorso anno avessimo avuto a disposizione qualche milione di materiale in più lo avremmo venduto.

Progetti per il 2022, al netto della fase di incertezza della congiuntura internazionale?
Ne abbiamo tantissimi. Stiamo lavorando da mesi a nuove collezioni per quanto riguarda il parquet, però questo percorso a ostacoli, prima il covid e poi la guerra, ci sta rallentando. La priorità è diventata il quotidiano. Non so dirti quando, ma presenteremo nuove collezioni, in particolare una rivisitazione della gamma 'Dream', con l'inserimento di nuove specie legnose, e poi abbiamo delle novità molto importanti per il settore dei laminati e dei vinilici, con BerryAlloc che sta per tornare ai livelli migliori, dal punto di vista dell'innovazione di prodotto e del marketing. C'è molto da fare. La nostra idea è quella di presentarci al mercato con eventi importanti, come abbiamo fatto in passato, ma al momento è tutto un po' rimandato per via della contingenza che ci costringe a lavorare con il quotidiano.

LA RIVENDITA AL CENTRO

Perché gli eventi?
L'idea è quella di tornare a contatto con i nostri clienti, andare nelle loro zone, rivederci, raccontarsi. Io sento forte il dovere di andare a parlare con i nostri clienti per dir loro cosa vogliamo fare, come intendiamo muoverci. Perché la fiducia non è per sempre, va rinnovata. Abbiamo clienti che ci hanno dedicato aree molto importanti dei loro showroom, fossi nei loro panni mi piacerebbe capire che programmi abbiamo. Ecco, quello che vuole fare Woodco oggi è muoversi, parlare, spiegare i progetti, ma anche le problematiche che abbiamo, quelle che ci sono state e quelle che verranno. Essere vicino a chi ci ha dato fiducia.

La trasparenza paga?
Viviamo in un'era precaria. Il grosso della nostra produzione è in Croazia, ma noi importiamo, come tanti, anche dall'Estremo Oriente e anche lì la situazione non ci permette di fare previsioni: i container possono arrivare oggi come tra un mese e mezzo. Ci sono i porti intasati, non si trovano autisti. È un sommarsi di situazioni nuove, non possiamo non condividere tutto questo con chi ci ha scelto come partner. E sì, la trasparenza paga.



Ti aspettavi tutto questo?
Onestamente mi aspettavo di vivere questi anni un po' più tranquillo, di tenere la sesta in souplesse, qui bisogna scalare marcia e metterci grinta continuamente.

Quali sono i segmenti di mercato e i settori che ti interessano in modo particolare, nei quali metti più grinta?
Il settore su cui Woodco è concentrata da molti anni è quello dei rivenditori, lo voglio sottolineare con forza. Mentre altre aziende si sono un po' spostate, con vendite dirette per esempio, la nostra priorità rimane la presenza presso il rivenditore, la formazione, la fidelizzazione. Il rivenditore rappresenta oggi il 99% del lavoro di Woodco.
Negli ultimi due anni il mercato dell'Hospitality di lusso ci ha aggiunto un'interessante fetta di fatturato e visibilità, abbiamo fornito alcuni degli alberghi a cinque stelle più importanti d'Italia e alcune delle catene più importanti al mondo, ma sempre arrivandoci tramite rivenditori.

"HO AVUTO TANTO DAL LAVORO, MI PIACEREBBE DARE INDIETRO QUALCOSA"

Come si porta un'azienda - partita come piccola realtà locale - a diventare uno dei principali player del nostro settore (siete al terzo posto se non sbaglio)?
Io devo dirti che sicuramente il merito è stato di un gruppo molto forte, ho avuto dei soci che sono dei grandi lavoratori, ci siamo impegnati tutti tantissimo per raggiungere gli obiettivi che ci eravamo prefissati.
E poi il sogno.
Il mio percorso è fatto di sogni: quando ero in magazzino a caricare i campioni mi ripetevo che da grande avrei fatto l'agente, quando ero agente sognavo di diventare direttore commerciale e così via. Avevo dei sogni che sono riuscito "ad acchiappare". Direi che ci arrivi soprattutto tenendo i piedi ben saldi per terra, sapendo che la fiducia dei tuoi clienti non è per sempre, ma è a termine e sapendo che dall'oggi al domani le cose possono cambiare, che c'è la possibilità di cadere anche da molto in alto. Basta guardare com'è cambiato il mercato negli ultimi vent'anni.
E poi i collaboratori. Nella mia azienda siamo giunti alla terza generazione: ci sono un sacco di persone giovani, brave, motivate, intelligenti, che portano avanti con serietà la filosofia dell'azienda, che è quella di servire il cliente, di averne rispetto, di sapere che senza il cliente non siamo nulla e che bisogna continuare a rinnovarsi.
Si parla tanto dei giovani come bamboccioni, ma non è così, i ragazzi che lavorano in Woodco sono smart, hanno voglia di lavorare, sono responsabili, disponibili, sono pieni di sentimento, di entusiasmo.

Ti diverti ancora a fare quello che fai? Cosa ti spinge ad andare avanti?
Sono stati degli anni bellissimi, per i quali sono grato. E sì, mi diverto ancora. Questo lo devo al rapporto che mi lega ai collaboratori: sapere che contano su di me mi riempie di grosse responsabilità, che intendo onorare. Ho grandi stimoli dai giovani, compresi i miei figli (che non entreranno in azienda, perché in Woodco c'è questa regola, nessun parente, nda) e il fatto che mi vedano come un punto di riferimento mi onora e mi fa sentire vivo e anche in debito con le nuove generazioni: ho avuto tanto dal lavoro, mi piacerebbe dare indietro qualcosa.

DALLE FORESTE, PER IL NOSTRO FUTURO.

Legno.

È il materiale naturale per eccellenza. Leggero, resistente, elegante, rinnovabile, sostenibile, circonda la nostra vita quotidiana. La certificazione FSC® garantisce che i prodotti legnosi che utilizziamo ogni giorno provengano da foreste gestite in maniera responsabile, secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici. Scegliendo legno da gestione responsabile e certificato FSC® si ha la garanzia di contribuire alla salvaguardia delle foreste, in Italia e nel mondo.

Un piccolo gesto con un enorme impatto sul futuro, nostro e delle generazioni che verranno.

Scegli FSC®.

FSC FORESTS® FOR ALL FOREVER

© Forest Stewardship Council® · FSC® F000217

MAPEI SPEGNE 85 CANDELINE: "È UN NASTRO DI PARTENZA"

Tre generazioni di imprenditori, una presenza in 57 paesi, oltre 20 linee di prodotto, 84 stabilimenti produttivi, 2,8 miliardi di fatturato e quasi undicimila dipendenti. La lungimiranza e la passione di Giorgio Squinzi hanno tracciato la strada, mettendo le base di quelli che sono oggi i pilastri del Gruppo: Internazionalizzazione, Ricerca e Sviluppo, Specializzazione e Sostenibilità

TITO FRANCESCHINI

Era il 1937 quando Rodolfo Squinzi, alla periferia di Milano fondava la sua impresa di materiali per l'edilizia con sette dipendenti e il supporto della moglie Elsa. Nasceva così Mapei - Materiali Ausiliari Per l'Edilizia e l'Industria -, iniziando il percorso che l'avrebbe portata a diventare una multinazionale, campione dell'eccellenza italiana in tutto il mondo.

GIORGIO SQUINZI APRE LA STRADA

dell'internazionalizzazione
Nel 1984, alla scomparsa del padre Rodolfo, è il figlio Giorgio Squinzi, chimico industriale, a prendere le redini dell'azienda di famiglia, guidandola verso una nuova fase. Dopo un primo ingresso nel mercato canadese con la fornitura di prodotti per l'installazione delle piste di atletica per le Olimpiadi di Montreal 1976, Mapei apre la sua prima fabbrica fuori dall'Italia in un'area industriale di Laval, proprio vicino a Montreal in Canada. Dall'intuizione di Giorgio Squinzi di moltiplicare i propri stabilimenti localizzandoli vicino ai consumatori di ogni continente, ha così avvio la fase di espansione internazionale di Mapei, che negli anni vedrà una crescita esponenziale con nuove aperture in tutti i continenti. Al fianco di Giorgio vi sono la sorella, l'Avvocato Laura Squinzi, e la moglie Adriana Spazzoli, che assume la gestione delle attività di marketing e comunicazione del Gruppo Mapei. A ciò si unisce un investimento costante nella ricerca, con l'obiettivo primario di mettere a disposizione dell'utilizzatore soluzioni innovative e sicure anche nei progetti più complessi e impegnativi.
Il grande apporto di Mapei all'industria chimica contribuisce, negli anni successivi all'elezione di Giorgio Squinzi a Presidente di Federchimica (dal 1997 al 2003 e dal 2005 al 2011) e di CEFIC - Associazione Industria Chimica Europea (2010), dando nuovi impulsi al settore. Grazie al suo impegno nel mondo industriale e imprenditoriale, Giorgio Squinzi ha ricoperto la carica di Presidente di Confindustria dal 2012 al 2016.

UNO SGUARDO APERTO VERSO IL FUTURO

"Mai smettere di pedalare", il famoso motto di Giorgio Squinzi, è rimasto ben impresso in Mapei,

«Mapei propone prodotti per la posa del parquet dagli anni '80, ma è agli inizi degli anni 2000, con l'introduzione delle colle monocomponenti poliuretaniche, che

la nostra offerta si è imposta sul mercato. Tra il 2007 e il 2009 la Linea Parquet di Mapei ha fatto un ulteriore passo avanti, con l'ingresso delle colle a base di polimeri sililati e il lancio della gamma Ultracoat - vernici e oli -, offrendo un servizio completo e di qualità per il settore».
Angelo Giangiulio, product manager Linea Parquet Mapei

infondendo forza anche nei momenti più difficili. Nel 2019 i figli Veronica e Marco, già in azienda dalla prima metà degli anni Novanta, succedono al padre Giorgio assumendo la direzione dell'azienda come amministratori delegati. Oltre a loro l'attuale Consiglio di amministrazione vede quale membro la cugina Simona Giorgetta e alla presidenza l'avvocato Laura Squinzi.
Nel difficile scenario causato dalla pandemia da Covid-19 nei primi mesi del 2020, Mapei dimostra di essere un'azienda solida ma flessibile, in grado di adattarsi al cambiamento in modo efficiente pur rimanendo sempre fedele alla propria strategia aziendale.
Oggi il Gruppo è presente in 57 Paesi, con 84 stabilimenti produttivi operanti in 35 nazioni. Grazie a un'offerta in grado di soddisfare tutte le esigenze del mondo dell'edilizia con una particolare attenzione alla sostenibilità, durabilità e qualità delle soluzioni, la crescita è costante. Attualmente sono in corso di realizzazione nuovi stabilimenti distribuiti in tutto il mondo: Cina, India, Egitto, Canada, Stati Uniti, per essere sempre più vicini alle esigenze dei clienti.

I PILASTRI DEL GRUPPO

La lungimiranza e la passione di Giorgio Squinzi, alla guida dell'azienda dal 1984 al 2019, l'appoggio costante della sorella, l'avvocato Laura Squinzi, e le intuizioni della moglie Adriana, responsabile della strategia di marketing e comunicazione, hanno tracciato la strada, mettendo le base di quelli che sono oggi i pilastri del Gruppo: Internazionalizzazione, Ricerca e Sviluppo, Specializzazione e Sostenibilità. Hanno anche instaurato, grazie al sostegno alla cultura e allo sport, quello stretto legame tra impresa, territorio e società che continua a caratterizzare il Gruppo in tutto il mondo.
"Viviamo questo importante traguardo più come un nastro di partenza. Siamo pronti ad affrontare le nuove sfide, sapendo che possiamo contare su una squadra di grande valore - dichiara Veronica Squinzi -. Mapei è un'azienda con il cuore in Italia e lo sguardo sul mondo. Dal primo passo compiuto da nostro nonno nel 1974, con la realizzazione delle piste di atletica per le Olimpiadi di Montreal, non abbiamo mai smesso di investire in nuovi mercati. Oggi siamo presenti con 91 aziende consociate in 57 paesi e non abbiamo nessuna intenzione di fermarci. Recentemente abbiamo acquisito la francese Resipoly e in questo momento stiamo realizzando cinque nuovi stabilimenti dagli Stati Uniti alla Cina".
Marco Squinzi aggiunge: *"Anche il grande impegno nell'innovazione e nella ricerca rimane un punto saldo nella strategia dell'intero Gruppo. Siamo un'azienda chimica di prodotti per l'edilizia e l'obiettivo dei nostri 32 laboratori di Ricerca è trovare soluzioni all'avanguardia per contribuire a un'edilizia sempre più sostenibile, seguendo la strada della durevolezza e della qualità. Crediamo che allungare il ciclo di vita degli edifici esistenti sia la strategia vincente per consumare meno risorse e produrre meno rifiuti in discarica. Il nostro impegno è volto anche a utilizzare sempre più materie prime a basso impatto ambientale o materie prime seconde, in un'ottica di economia circolare, cercando di ridurre al minimo l'utilizzo di sostanze pericolose, per salvaguardare non solo l'ambiente, ma anche la salute degli operatori".*

AL FIANCO DEI POSATORI, DA 60 ANNI

La storia di Janser inizia con un'intuizione del suo fondatore, Max Janser, che dà il via, a partire da una visione, a un'avventura lunga sessant'anni, al fianco dei posatori di pavimenti.
È il 1961 quando il giovane padre di famiglia Max Janser si mette in proprio proponendo alla clientela un solo prodotto: la levigatrice per pavimenti di Columbus, un produttore di macchine per la lucidatura dei pavimenti di Stoccarda.
Un'idea apparentemente semplice, ma rivoluzionaria: fino a quel momento, infatti, i posatori di pavimenti effettuavano la preparazione del sottopavimento manualmente, in ginocchio, con semplici pietre da levigatura… Un'operazione lunga e noiosa, che da qual momento in poi sarebbe stata effettuata in piedi, molto più velocemente e soprattutto senza molto sforzo.
Inutile dire che la voce si diffonde rapidamente tra i pavimentisti di Stoccarda.

La storia di Janser è la storia di un'intuizione felice (semplificare il lavoro dei posatori di pavimenti) e di un sogno inseguito con tenacia e perseveranza. Da piccola realtà commerciale, Max Janser ha trasformato la sua azienda in un player globale con filiali in 9 paesi europei, una presenza commerciale in tutto il mondo e un catalogo che offre oltre 3.500 prodotti per i professionisti della posa e della ristrutturazione

UN'INTUIZIONE IMPORTANTE, IN CANTIERE

L'intuizione di Janser? Le dimostrazioni pratiche in cantiere, dove il cliente poteva provare la macchina in autonomia e apprezzarne la semplicità d'uso e la comodità.
Ed è proprio in cantiere, dopo la prova, che si effettuavano le prime vendite. Frequentando i cantieri, Max Janser si rende conto ben presto che i posatori di pavimenti, per poter svolgere il loro lavoro in modo professionale, hanno bisogno di molti altri prodotti, soprattutto utensili speciali e macchine, inizia così la ricerca di produttori ad hoc e gradualmente l'assortimento Janser si amplia. Arrivano i primi due collaboratori, due agenti di commercio, e poi i primi dipendenti, per l'ufficio e il magazzino, fino alla presenza alla più importante fiera dell'epoca, Heimtex a Francoforte e ai contatti con i primi clienti internazionali.

DALLA DISTRIBUZIONE ALLA PRODUZIONE

La scintilla per il passaggio da distributore a produttore arriva da un macchinario per la misurazione e il taglio di pavimenti resilienti: Janser se ne innamora e inizia a produrlo, con successo, in proprio. Con gli anni arrivano molti altri prodotti, inizialmente per il mercato dei tappeti; all'interno dell'azienda nasce poi anche un reparto per l'assemblaggio di piccole attrezzature e per la produzione di macchine, come le macchine per la rimozione meccanica di pavimenti incollati.
Una pietra miliare nella storia dell'azienda è la presentazione della prima rimagliatrice portatile alla fiera Heimtex di Francoforte, nel 1976.
L'inventore della macchina, Stefan Michelberger, presenta un prototipo a Max Janser, che si entusiasma immediatamente per il prodotto e si assicura la produzione e la distribuzione mondiale. Le prime macchine vengono consegnate ai clienti nella primavera del 1977… Il fatturato aumenta, così come la rete vendita, che ora è costituita da uno staff di consulenti tecnici assunti in modo permanente.

LA RIVOLUZIONE DELLE STRIPPER A BORDO

All'inizio degli anni 2000 avviene un altro passaggio importante per Janser, grazie alla cooperazione con un produttore americano di macchine 'stripper', raschiatrici.
Questo tipo di macchine a tecnologia idraulica, brevettate, soprattutto i cosiddetti 'ride-on strippers', erano una novità assoluta per l'Europa e allo stesso tempo rappresentavano una sfida in termini di distribuzione: oltre al costo importante, ogni macchina doveva essere portata in cantiere in un furgone e dimostrata da un tecnico applicativo.
Dopo lo scetticismo iniziale anche questa sfida è vinta e Janser - nel giro di quindici anni - riesce a vendere diverse centinaia di stripper a bordo in tutta Europa.

LA SEDE DI EHNINGEN

Negli anni l'azienda di Max Janser cresce gradualmente, ma costantemente: il primo trasferimento e ampliamento risale al 1970, l'azienda si sposta da Kaltental a Stoccarda-Vaihingen; nella nuova sede vengono fatti i primi tentativi di produzione interna.
Ben presto ci si rende conto che anche questo spazio non è più sufficiente, così l'azienda, nel 1977, si sposta a Ehningen, dove, alla fine degli anni '80, viene dato il via a un nuovo ampliamento: un grande magazzino nel seminterrato, una sala di produzione e una per l'assemblaggio di piccoli elettrodomestici al piano terra, il reparto assistenza e riparazione e gli uffici al piano superiore.
Ma gli affari vanno bene e lo spazio non basta mai: con la costruzione di un nuovo edificio polifunzionale, nel 2015, si realizza finalmente il desiderio a lungo inseguito dal fondatore dell'azienda.
Oggi la sede Janser è dotata di un modernissimo magazzino in grado di ospitare circa 1.400 posti pallet e una suggestiva torre di stoccaggio per il sistema sprinkler con una capacità di circa 250.000 litri.

L'ESPANSIONE GLOBALE

Con il motto "dimostrazione, consulenza e vendita", Max Janser punta sin dall'inizio su una potente organizzazione di vendita: parte con la Germania (attualmente, 11 consulenti servono circa 20.000 clienti in tutto il Paese), ma

ben presto arriva anche l'espansione nei paesi vicini, Francia e Austria, con le prime due filiali: Janser France, fondata nel 1971, e Janser Austria, nel 1973. Seguono a ruota Janser Polonia (1994), Janser Ungheria (1998), Janser Croazia (2000) e Janser Reppublica ceca (2001).

LA FILIALE ITALIANA

In Italia nasce in un primo momento, nel 1991, una filiale a Milano, Omnia Floor, gestita da Janser con un partner locale, nel 2018 viene poi fondata Janser Italia, con sede a Bolzano e un ufficio di collegamento a Milano.Attualmente, il Gruppo Janser impiega 165 persone in tutta Europa, ha filiali in 9 paesi europei e una presenza commerciale in tutto il mondo, con un catalogo che offre 3.500 prodotti sempre disponibili a magazzino.

LA SECONDA GENERAZIONE AL TIMONE

Ma il successo di Janser è legato anche alla capacità del fondatore di preparare il terreno per il 'passaggio del testimone'. Il primo passo per questo passaggio avviene nel 2000, con la scissione in due della ditta individuale: una società responsabile di tutta la parte operativa e una holding responsabile di tutte le partecipazioni e del patrimonio immobiliare.
Il secondo passo è del 2014, con la fondazione della holding sottoforma di GmbH & Co. KG come azienda puramente familiare.
Oggi Olaf Janser, il figlio di Max, è amministratore delegato della GmbH e della holding di famiglia e gestisce l'azienda fedele allo spirito del padre, nel solco della tradizione e del motto "dimostrazione, consulenza e vendita".
«A mio parere, tre fattori sono stati fattori decisivi per il successo di Janser - commenta Olaf Janser -*: la famiglia, i dipendenti, i clienti. Nella nostra azienda a conduzione familiare, siamo sempre stati in grado di prendere buone decisioni insieme. Quanto ai dipendenti, mi sento di dire che nel ventunesimo secolo non sono le macchine o il denaro, ma le persone e le loro competenze a determinare il successo imprenditoriale. Infine i clienti: negli ultimi 30 anni, il potere si è spostato dal produttore al rivenditore. Oggi si sta spostando finalmente sul cliente, che ha un accesso ormai illimitato alle informazioni in tutto il mondo. Janser continuerà a costruire il proprio futuro su due pilastri: l'attenzione al cliente e la promessa di offrirgli un'attenzione e un 'vantaggio speciale' e di farlo il più rapidamente e meglio possibile rispetto ai concorrenti».*

Olaf Janser

L'ANELLO MANCANTE

Ora c'è! A quasi tre anni dalla nascita di ASP (Aziende Storiche Parquet), Alfiero Bulgarelli ci parla della sua associazione: "un indispensabile elemento di collegamento tra il mondo della produzione e il mercato finale"

FEDERICA FIORELLINI

Il 2020 e il 2021 sono stati due anni difficile e complicati, che ci hanno obbligati a fare i conti con una realtà nuova, a cui non eravamo preparati. In questo contesto è nata ASP, Aziende Storiche Parquet (aggregata a FederlegnoArredo nell'ambito di EdilegnoArredo), associazione di aziende del mondo della rivendita specializzata di parquet e di pavimentazioni di legno, con servizi di consulenza, assistenza e posa. Un'associazione fortemente voluta - e attualmente guidata - da Alfiero Bulgarelli. Mantovano doc, 66 anni tra qualche giorno, 50 dei quali passati nel settore (se si eccettua una piccola pausa in cui ha lavorato in banca): all'età di 15 anni Bulgarelli già lavorava con il padre e il fratello per l'azienda di famiglia, che non ha mai smesso di seguire, soprattutto dal punto di vista amministrativo e finanziario.
Con Bulgarelli abbiamo fatto il punto su due anni e mezzo… Vissuti intensamente.

A quasi tre anni dalla tua elezione alla presidenza di ASP, che bilancio ti senti di fare?
Come risaputo, sono stati anni caratterizzati dall'emergenza sanitaria che ha provocato notevoli disagi a tutto il sistema economico, comprese le imprese di ASP. Il primo evento associativo, per fare un esempio, fu programmato per l'otto marzo 2020 a Roma, presso un nostro associato, per l'inaugurazione del suo nuovo e prestigioso showroom. Tutti ricorderanno che il 9 marzo 2020 l'Italia per la prima volta entrò in lockdown e da allora, fino alla metà del 2021, non abbiamo più potuto organizzare incontri in presenza. Nonostante tutto, l'attività di ASP non si è fermata grazie alla modalità delle riunioni da remoto che ci ha consentito di sviluppare il programma associativo, compresi i rapporti istituzionali, le attività tecnico-normative e di confronto con altre realtà settoriali complementari al nostro comparto, nonché di mantenere vivi i rapporti tra di noi associati. Per il bilancio, dal punto di vista della crescita associativa posso dire che siamo soddisfatti grazie all'adesione di nuovi associati che hanno trovato in ASP un punto di riferimento in questi due anni così complicati. Parimenti, dal punto di vista dei programmi, stiamo portando avanti una serie di iniziative a vantaggio di tutto il settore delle pavimentazioni di legno.

Ci racconti, tra gli obiettivi raggiunti, uno che ti sta particolarmente a cuore?
Tanti i progetti portati a termine con successi, che ci proponiamo di implementare a breve, in previsione di nuove iniziative. Segnalo in particolare il corso di posa sulle pavimentazioni di legno svoltosi a Mantova e destinato a giovani artigiani che si affacciano al mondo del lavoro. Un'iniziativa realizzata in collaborazione con EdilegnoArredo/FederlegnoArredo, di cui ASP è parte, volta a trasmettere alle nuove leve, che hanno mostrato grande attenzione e interesse, la passione per il legno e verso questo mestiere. Con l'occasione ringrazio i docenti che hanno raccolto il mio invito e permesso lo svolgimento del corso mantenendo alto il profilo dei contenuti, in particolare: Rita D'Alessandro per gli aspetti tecnico-normativi, Fabio Braga e Carlo Borghi per le tematiche correlate alla tecnologia del legno e delle specie legnose utilizzate nel nostro settore, Angelo Giangiulio per la presentazione degli adesivi, Simone Mannocci per i prodotti complementari utilizzati nella posa flottante, infine Alessandro Bodano e Tiziano Cerini, che mi hanno coadiuvato nel condividere le esperienze di cantiere e nel fornire le istruzioni legate alla posa in opera. Mi fa molto piacere inoltre citare i partner che con entusiasmo si sono messi a disposizione per la fornitura dei materiali occorrenti: Mapei per i prodotti adesivi, Isolmant per i prodotti da posare sottopavimento, Kährs e Feelwood per gli elementi di legno, De Checchi per i battiscopa.
A loro vanno i miei ringraziamenti più calorosi e sinceri.

E progetti in corso?
Molti progetti sono in fase avanzata di attuazione, tra cui:
- tavolo di confronto sulle pavimentazioni di legno, proposto da ASP, che vede protagonisti i principali attori della filiera del parquet, come il Gruppo Pavimenti di Legno di EdilegnoArredo, l'associazione CONPAVIPER che riunisce i produttori di massetti e l'associazione di posatori ANPP,
- elaborazione del nuovo "Manuale di posa per pavimenti di legno", in collaborazione con il Gruppo Pavimenti di Legno di EdilegnoArredo e finalizzato alla definizione delle corrette procedure di posa secondo le normative vigenti,
- partecipazione fattiva ai tavoli normativi nazionali e internazionali per il tramite di FederlegnoArredo,
- incontri sul territorio con aziende di produzione e showroom finalizzati alla diffusione della cultura del legno e alla sensibilizzazione del mercato verso i temi della sostenibilità propri di questo materiale.

A tutto ciò si aggiunge la programmazione di un percorso

La sede di FederlegnoArredo, in Foro Buonaparte 65, in un palazzo storico del centro di Milano.

formativo tecnico sulla posa, organizzato con il supporto dell'ufficio formazione di FederlegnoArredo e con aziende partner. Per il prossimo futuro, poi, faremo sicuramente formazione su argomenti di marketing e tecniche di vendita. Incontri specifici sui nostri materiali, con i nostri fornitori, e sulle nostre tipologie di clientela, sapendo di poter contare sulla collaborazione del Gruppo Pavimenti di Legno di EdilegnoArredo e di tutto lo staff della Federazione.

ASP si rivolge al mondo della rivendita specializzata di parquet: che momento sta vivendo il settore? Quali le criticità e quali i segnali positivi?

Segnali positivi, a voler vedere, ci sono stati e ci sono tutt'ora, al netto degli effetti che si potrebbero manifestare a seguito del conflitto in Ucraina, che stanno ulteriormente appesantendo i costi delle materie prime e dell'energia. Le richieste a oggi non mancano anche e soprattutto grazie alla riconferma del bonus ristrutturazione. È importante, tuttavia, che il mercato rispetti le regole relative alle varie fasi che compongono il processo di acquisto e posa di parquet, e che i committenti e le imprese si affidino sempre più a operatori di comprovata e "storica" professionalità, come il nome della nostra associazione vuole richiamare. Questo consentirebbe di valorizzare non solo il prodotto in sé, ma anche tutta la filiera, dalla produzione alla consegna della pavimentazione finita, e di far crescere il mercato nella giusta direzione.

Cosa ti ha dato l'esperienza da presidente e cosa hai dato di te all'associazione?

L'impegno personale è stato molto intenso, anche condiviso con gli altri soci e le soddisfazioni non sono mancate. Ho la fortuna di confrontarmi con persone speciali in cui passione, lavoro, famiglia e territorio sono spesso intesi come una sola cosa. Incontri che migliorano e incoraggiano a fare impresa, di più e meglio. La cosa principale è proprio questa, conoscere altre realtà è sempre motivo di crescita. In questi due anni è aumentata in me la consapevolezza che ASP non rappresenta un'associazione di artigiani posatori, ma qualcosa di diverso: noi fungiamo da indispensabile elemento di collegamento tra il mondo della produzione e il mercato finale, presentando il prodotto in modo professionale in contesti ben organizzati e con personale tecnico e commerciale formato. In questo senso l'aggettivo "storiche" nell'acronimo ASP può anche essere inteso come "strutturate". Le associazioni di posa, con cui voglio ricordare teniamo un rapporto di grande stima e rispetto reciproco, sono altrettanto indispensabili per il settore che ha assolutamente bisogno di professionisti affidabili e competenti. Per questo motivo dobbiamo e vogliamo assolutamente avere un confronto costante e leale con le associazioni di posa, nel pieno rispetto dell'autonomia di ciascuna, e con coloro che, senza pregiudizi, desiderano percorrere questa strada insieme a noi.

Un appello ai tuoi colleghi... Perché dovrebbero associarsi?

ASP è composta da imprenditori seri e affidabili, che credono nel proprio lavoro e che, salvaguardando le proprie aziende, credono nella crescita del settore. Siamo all'interno di FederlegnoArredo, che ci garantisce un sostegno molto importante: basti ricordare la comunicazione costante avvenuta durante l'emergenza sanitaria, con tutte le informazioni giornaliere, su come gestire in sicurezza le aziende, o anche le numerose video conferenze profuse per migliorare la nostra organizzazione imprenditoriale su aspetti tecnici, fiscali, finanziari e creditizi. Fare impresa è cosa difficile e per farlo al meglio bisogna imparare dai migliori: noi possiamo contare su collaborazioni davvero molto qualificate. Lo scambio continuo di informazioni tra di noi inoltre contribuisce in modo determinante alla crescita culturale e personale di tutti noi. Quindi perché non associarsi?

FRANÇOISE VAN DE VEN È LA NUOVA PRESIDENTE ATIBT

Il 28 gennaio 2022 l'Assemblea Generale dei membri dell'International Tropical Timber Technical Association (ATIBT) ha ratificato il voto del Consiglio di Amministrazione, che conferma l'elezione di Françoise Van de Ven come presidente. Eletta per due anni, sostituirà Olman Serrano, il cui mandato era in scadenza.

"Il team ATIBT, al lavoro sulla sua nuova tabella di marcia, è felice del suo arrivo per questa importante missione, che rappresenta un ulteriore passo avanti verso un funzionamento internazionale dell'associazione", afferma Benoît Jobbé-Duval, direttore generale ATIBT.

Da più di 70 anni, ATIBT promuove il commercio sostenibile, etico e legale del legname tropicale come materia prima naturale e rinnovabile, lavorando a favore della gestione sostenibile delle foreste tropicali e di un'economia sana che promuova lo sviluppo sociale.

Françoise Van de Ven, 64 anni, conosce bene l'associazione e le sfide del settore, avendo dedicato la maggior parte della sua vita professionale alla filiera del legno tropicale in Belgio, nel settore privato, nella Repubblica Democratica del Congo, prima nel settore privato e in seguito come segretaria generale della Federation of Timber Processing Companies (FIB), e infine in Gabon, dove ha assunto il ruolo di delegato generale dell'Unione dei Forestali e Industriali del legno (UFIGA). Françoise Van de Ven sarà presidente dell'associazione fino alle prossime elezioni, previste nel 2024.

"Guidare l'International Tropical Timber Association come sua nuova presidente ha un forte valore simbolico per me. Sono convinta che il ruolo dell'associazione diventerà ancora più importante quest'anno grazie alle numerose iniziative in corso per promuovere il legno tropicale, una risorsa rinnovabile, e la sua certificazione, sono pertanto molto orgogliosa di incarnare l'ATIBT, che abbraccia le mie stesse convinzioni, continuando così la mia missione in Belgio dopo 25 anni passati in Africa", ha dichiarato la neopresidente.

JANSER CERCA AGENTI

Janser, azienda tedesca leader nel settore dei prodotti, macchine, utensili e accessori per posatori di pavimenti e grossisti specializzati, con filiale italiana a Bolzano, cerca agenti di vendita per le regioni Emilia Romagna, Liguria, Piemonte, Lombardia e Toscana. Attività e responsabilità:

- Promozione e vendita diretta dei prodotti, sviluppo e supporto alla clientela,
- Presenza a fiere ed eventi,
- Disponibilità alla presenza in azienda per incontri commerciali / tecnici / formativi,
- Monitoraggio del corso dei pagamenti e supporto dell'azienda,
- Monitoraggio dell'attività dei competitors e dei trend di mercato.

Il candidato ideale, inquadrato come agente di commercio, ha maturato una significativa esperienza sul campo nel territorio indicato, nella vendita di macchine e attrezzi per artigiani, ha una buona conoscenza dell'utilizzo PC e delle principali applicazioni Office, possiede capacità organizzative e orientamento al cliente. La conoscenza della lingua inglese e/o tedesca sono considerati plus. Per informazioni e invio candidature:
Mariella Prevete,
mariella.prevete@janser.it
+39 337 1176309

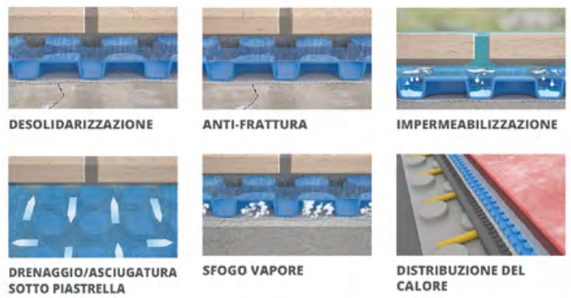
OSSERVATORIO ANCE: UN TERZO DELLA CRESCITA DEL PIL 2021 VIENE DALLE COSTRUZIONI

Dopo la pandemia e anni di bassa crescita, nel 2021 l'Italia è tornata a essere tra i principali Paesi UE in termini di sviluppo, un risultato ottenuto soprattutto grazie al settore delle costruzioni, che ha rappresentato oltre un terzo della crescita del Pil del +6,5% nel 2021; gli investimenti nel settore infatti sono cresciuti del +16,4%, con numeri da record: produzione +24,3%, occupazione +11,8%, ore lavorate +26,7%. È questa l'analisi del Centro Studi Ance presentata lo scorso 24 febbraio a Roma nella sede nazionale dell'Associazione dei costruttori dal direttore del Centro studi Flavio Monosilio, il vicepresidente Rudy Girardi e il presidente Gabriele Buia.
Per il 2022 però le previsioni Ance si ridimensionano, delineando una sostanziale tenuta (+0,5%) del mercato dovuta soprattutto a un -8,5% della manutenzione a causa del ridimensionamento di alcuni bonus edilizi e di un periodo di blocco nella cessione dei crediti in seguito alle continue modifiche normative. Bene invece la performarce delle opere pubbliche, grazie ai cantieri del Pnrr, anche se sulla piena realizzazione del Piano pesano alcune incognite dovute al caro materiali.
Aspetti sui quali il Presidente Buia ha richiamato l'attenzione: *"dei 220 miliardi di risorse del Pnrr, 108 miliardi passano*

per il mondo delle costruzioni, dalla grande infrastruttura al piccolo intervento. Ci sentiamo responsabili di questo grande cambiamento, ma per riuscirci bisogna correre e far funzionare al meglio la macchina". Buia è intervenuto anche sulla questione delle frodi legate ai bonus edilizi: "*Ance si costituirà parte civile in tutti i casi di frode e di malaffare. Non abbiamo niente a che vedere con furbetti e operatori improvvisati"*.

PRODESO® DRAIN SYSTEM &
PROTERRACE DOUBLE DRIP SYSTEM

PROGRESS PROFILES, grazie a **PRODESO® DRAIN** e a **PROTERRACE DOUBLE DRIP** ha brevettato un sistema in grado di combinare una corretta desolidarizzazione, una sicura impermeabilizzazione, un drenaggio ed un corretto deflusso delle acque meteoriche.
PRODESO® DRAIN è una membrana drenante, desolidarizzante ed impermeabilizzante di ultima generazione che favorisce l'asciugatura dell'adesivo sotto piastrella, inibisce la formazione di efflorescenze e risalite di triacetati e garantisce lunga vita alle pavimentazioni.
PROTERRACE DOUBLE DRIP è un profilo gocciolatoio che protegge i bordi delle piastrelle, impedisce filtrazioni d'acqua all'interno del massetto e garantisce un corretto deflusso delle acque meteoriche.
Due sistemi d'eccellenza che combinati valorizzano e proteggono esterni di qualità e restituirne piena vivibilità, in ideale continuità con gli ambienti interni.



PROFILES & SYSTEMS
Progress Profiles SpA
Azienda certificata UNI EN ISO 9001:2015

Disponibile su App Store
Google Play

PROGRESS® PROFILES

La lezione degli alberi

Le piante sono molto più intelligenti di quello che possiamo pensare: imparano presto la lezione, anche crudele, della natura. Gli alberi sono ricettivi e immagazzinano il sapere acquisito per poterlo, all'occorrenza, richiamare alla mente

FABIO BRAGA

Per gli alberi è più difficile sopportare la sete anziché la fame, che possono estinguere in ogni momento senza difficoltà: grazie alla fotosintesi, gli alberi possono mettere a tacere ogni brontolio dello stomaco. Per l'albero la produzione di cibo in assenza di umidità è però un'impresa impossibile.
Un faggio adulto riesce a 'pompare' nei propri rami e nelle proprie foglie 500 litri di acqua al giorno, attingendoli dal sottosuolo senza problemi. La scorta viene fatta d'inverno, visto che ogni pianta subisce una pausa nell'attività.
Questa scorta, unita a quella delle precipitazioni primaverili, può essere sufficiente fino all'inizio dell'estate. Da questo momento un periodo, anche breve, di due settimane potrebbe mettere i boschi in difficoltà. Questo riguarda soprattutto le aree dove c'è abbondante scorta idrica: qui gli alberi non conoscono limiti e il consumo può diventare eccessivo, così spesso gli esemplari più grossi sono i primi a pagarne le conseguenze.
Prendiamo in esame il comportamento di alberi comuni come gli abeti in caso di siccità e terreno secco. La prima a risentirne è la corteccia, cominciano i cigolii e gli schioppetti e sulla corteccia compaiono crepe di un millimetro che si estendono fino nelle profondità dell'albero. Negli anni successivi l'innesco della distruzione (causata da spore di funghi), l'abete cercherà di riparare la ferita, che però continuerà ad aprirsi.

LA FORZA DI SOPRAVVIVENZA DEGLI ALBERI
Ed ecco che siamo arrivati dove volevo portarvi, alla lezione degli alberi, dove purtroppo regna una certa violenza, perché

la natura è 'un'istruttrice' severa.
Chi non sta attento è destinato a soffrire. In caso di fenditure nel legno, nella corteccia e nello strato estremamente sensibile del cambio, l'albero deve reagire, non solo tentando di rimarginare la ferita. Deve ripartire meglio il fabbisogno di acqua: in primavera non è il caso di pompare alle foglie tutta quella che viene dal suolo senza badare alle perdite.

ANCHE GLI ALBERI APPRENDONO DAL PROPRIO VISSUTO

Gli alberi imparano tutto ciò che c'è da imparare seguendo gli eventi. Il loro è un percorso didattico, molto duro; nei boschi meno curati, dove non ci sono taglialegna che disboscano consapevolmente la vita è ancora più dura.
La morte di vecchiaia di un maestoso albero madre, per esempio, lascia il vicinato senza più sostegno, ne derivano squarci e capita che qualche pigro faggio o abete si ritrovi le radici 'molli'. Si sa gli alberi non si distinguono per la velocità e così servono da tre a dieci anni per il cambiamento, per ritrovare la stabilità. Ma ci si arriva.
Il processo di apprendimento viene avviato da dolorose micro fenditure che escono in seguito alle forti oscillazioni causate dal vento.
È un'operazione lunga che costa grandi sacrifici e dispendio di energie, sottratte alla crescita della pianta in altezza.
Gli alberi sono ricettivi e immagazzinano il sapere acquisito per poterlo all'occorrenza richiamarlo alla mente. Questo vale per tutte le piante, anche se molti ricercatori sono scettici sulle capacità di apprendimento degli alberi.

LE GRIDA DI SETE DEGLI ALBERI

Almeno in fatto di acqua possiamo però avvalerci di uno studio condotto all'aperto che, oltre alle modifiche di comportamento, ha portato alla luce altre scoperte: se la sete si fa decisamente sentire, gli alberi cominciano a gridare. Passeggiando nel bosco, però, non ve ne accorgerete, perché il tutto avviene nella gamma degli ultrasuoni.
I ricercatori dell'Istituto di ricerca Elvetico per i boschi, la neve e il paesaggio, registrano i suoni e li spiegano così: quando il flusso di acqua delle radici alle foglie si arresta al tronco, insorgono vibrazioni. Si tratta di un processo puramente meccanico che probabilmente non ha alcuna rilevanza. Ma ne siamo sicuri? Sappiamo soltanto come si producono i suoni, ma se poniamo sotto la lente di ingrandimento la nostra stessa fonazione, non rimane molto altro da dire: il flusso di aria proveniente dalla trachea fa vibrare le corde vocali. E pensando ai risultati della ricerca sui rumori prodotti dalle radici è del tutto plausibile che queste vibrazioni siano molto di più, nella fattispecie grida di sete.
Forse si tratta addirittura di forti segnali di avvertimento inviati ai colleghi per informarli che l'acqua sta per esaurirsi.

NEWS GREEN

PUBBLICATA LA PRIMA STRATEGIA FORESTALE ITALIANA

Dal 9 febbraio scorso anche l'Italia ha una strategia per la gestione delle sue foreste, è di questa data infatti la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale della Strategia Forestale Nazionale (SFN), promossa dal Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con i Ministeri della Transizione Ecologica, della Cultura, dello Sviluppo Economico e della Conferenza Stato-Regioni, in ottemperanza al Testo unico in materia di foreste e filiere forestali (D.lgs 34/2018).
La Strategia Forestale Nazionale definisce gli indirizzi nazionali per la tutela, la valorizzazione e la gestione sostenibile del patrimonio forestale nazionale e per lo sviluppo del settore e delle sue filiere produttive, ambientali e socio-culturali, ivi compresa la filiera pioppicola. La sua missione sarà di portare il paese ad avere foreste estese e resilienti, ricche di biodiversità, capaci di contribuire alle azioni di mitigazione e adattamento alla crisi climatica, offrendo benefici ecologici, sociali ed economici per le comunità rurali e montane, per i cittadini di oggi e per le prossime generazioni. La SFN incentiverà poi la tutela e l'uso consapevole e responsabile delle risorse naturali, con il coinvolgimento di tutti, in azioni orientate dai criteri della sostenibilità, della collaborazione e dell'unità di azione.
La SFN dà inoltre attuazione a parte della Strategia dell'UE sulla biodiversità per il 2030 e alla nuova Strategia dell'UE per le

foreste per il 2030 ed integra la Strategia nazionale per la bioeconomia per la parte fondamentale legata al sistema foresta-legno. La Strategia avrà una validità ventennale e dovrà essere aggiornata, a seguito di verifiche quinquennali o su richieste istituzionali specifiche e in applicazione di nuovi impegni internazionali.

LA TUTELA DELL'AMBIENTE ENTRA IN COSTITUZIONE

Il Parlamento italiano, l'8 febbraio 2022, ha definitivamente approvato la proposta di legge costituzionale che modifica due articoli della Carta, il 9 e il 41, e incide direttamente sullo Statuto delle Regioni a statuto speciale e delle Province autonome di Trento e di Bolzano in materia di tutela degli animali, prevedendo anche che le imprese non possano operare in modo tale da recare danno alla salute e all'ambiente.
"Penso che sia una giornata epocale - ha commentato il ministro della Transizione Ecologica, Roberto Cingolani, presente in aula a Montecitorio al momento del voto -. *È giusto che la tutela dell'ambiente, della biodiversità e degli ecosistemi diventi un valore fondante della nostra Repubblica, è un passaggio imprescindibile per un Paese come l'Italia che sta affrontando la propria transizione ecologica. Per le azioni che facciamo oggi e per le conseguenze che ci saranno in futuro sulle prossime generazioni, questa conquista è fondamentale e ci permette di avere regole ben definite per proteggere il nostro pianeta".*

SULLA TERRA CI SONO 9.200 SPECIE DI ALBERI ANCORA DA SCOPRIRE

Le specie di alberi presenti sulla Terra sono circa 73.300, il 14% in più di quanto ritenuto finora. Circa 9.200 di queste sono ancora da scoprire. È il risultato di uno studio condotto da centinaia di ricercatori in tutto il mondo, tra cui un team del Dipartimento di Scienze agroalimentari, ambientali e animali dell'Università di Udine.
L'inventario planetario degli alberi si è svolto in una novantina di Paesi e ha raccolto informazioni su più di 38 milioni di alberi in oltre un milione di punti inventariali.
Si tratta, secondo gli studiosi impegnati nella raccolta dei dati e nella loro successiva elaborazione, della prima stima 'scientificamente credibile' della diversità arborea a scala globale.
Il lavoro di raccolta e omogeneizzazione dei dati, derivati da inventari nazionali e specifiche campagne di misura, è stato promosso dalla Purdue University (Stati Uniti) ed è cominciato nel 2015.
Lo studio ha coinvolto, oltre all'Università di Udine, diverse università ed enti di ricerca di tutto il mondo. Alcuni dei risultati di questa ricerca sono stati pubblicati sulla rivista scientifica internazionale *"Prooceedings of the National Academy of Sciences"* (PNAS) in un lavoro coordinato dal professor Roberto Cazzolla Gatti dell'Università di Bologna.
Circa il 43% del totale delle specie arboree stimate si trova in Sud America, il 22% il Eurasia, il 16% in Africa, il 15% in Nord America e l'11% in Oceania. Inoltre, quasi un terzo delle specie ancora da scoprire è raro, ha un piccolo numero di esemplari e una limitata distribuzione territoriale.
Lo studio ha anche messo in evidenza la vulnerabilità della biodiversità forestale globale: le specie più rare, secondo la ricerca, si trovano nelle foreste tropicali dove sono più a rischio di scomparsa per il cambiamento climatico e la deforestazione. Quest'ultima, secondo gli scienziati, è in gran parte determinata da tre fattori: uso del suolo per la produzione di alimenti consumati dall'uomo e dagli animali (carne, olio di palma, soia), incendi e, ancora, il cambiamento climatico.
«Conoscere e descrivere le foreste a scala globale - spiega il coordinatore del gruppo di lavoro dell'Università di Udine, Giorgio Alberti, professore di assestamento forestale e selvicoltura - *è come comporre un grande mosaico. Solo grazie all'impegno degli enti territoriali e nazionali che conducono periodicamente inventari su larga scala, rendendo poi disponibili i dati agli enti di ricerca, e all'impegno congiunto di questi ultimi, è possibile aumentare la nostra comprensione di questi ecosistemi così fondamentali per l'umanità e quantificare la loro risposta ai cambiamenti globali in atto che tanto ci preoccupano. In questo caso, siamo riusciti a comporre una parte del mosaico, raffinando la nostra conoscenza sulla diversità custodita all'interno delle foreste. Lo abbiamo fatto insieme come una squadra, condividendo ciascuno la propria tessera».*

L'ARTE DEL RESTAURO

L'approccio a un pavimento antico richiede grande rispetto, attenzione ai particolari e una profonda conoscenza del legno. Ce ne parla un esperto, con la E maiuscola

FABIO BRAGA

FABIO BRAGA

Tecnologo del legno con un'esperienza di 42 anni di cantiere, Fabio Braga vive il legno come una creatura meravigliosa, su cui c'è molto da raccontare. È socio, insieme al fratello John, di Braga srl, azienda di seconda generazione che si occupa di fornitura e restauro di pavimenti in legno e pavimenti antichi. Da tre anni si occupa anche di formazione online e offline presso l'ordine degli architetti di Novara e Varese, inoltre, nel 2020 ha fondato Braga academy online, la prima academy dedicata a progettisti e parchettisti interessati al mondo del pavimento in legno e del problem solving di cantiere. È membro del consiglio direttivo di ASP e di Federlegnoarredo; presenzia alla commissione di revisione delle normative UNI.

In questo lungo periodo di collaborazione con I Love Parquet, ho trattato diversi argomenti legati al pavimento in legno, ma uno dei temi più affascinanti dal mio punto di vista è quello legato al il restauro di un pavimento in legno antico.

FASI PRELIMINARI, LA VISTA E IL TATTO

Quando ci si approccia al restauro di un pavimento in legno antico, si entra in un approfondito percorso di analisi del manufatto per comprendere il contesto generale in cui è inserito il pavimento: è un vero è proprio ascolto della pavimentazione, per percepirne i dettagli estetici e i particolari che dettano un'epoca. In particolare, il pavimento in legno antico si svela a noi tramite l'essenza, la specie legnosa, e il suo vissuto. Cosa intendo con questa affermazione? L'approccio è legato a due dei nostri sensi: la vista e il tatto. Quando si osserva un pavimento in legno antico, si procede innanzitutto a una valutazione legata alle tecniche di posa utilizzate e alle caratteristiche della struttura del pavimento, si osservano nel dettaglio le imperfezioni, i pezzi mancanti e gli elementi tarlati. Quando infine si viene a contatto con il pavimento in legno, lo si fa per comprendere quale sia lo spessore rimanente, al fine di valutare la tipologia di intervento da eseguire.

LE PRIME FASI DEL RESTAURO: QUALCHE ESEMPIO

Dopo l'attenta analisi visiva e tattile, si procede alle fasi di restauro della pavimentazione.
Si eseguono tutte quelle operazioni di falegnameria che permettono di ripristinare la stabilità del parquet e riportarlo alla sua integrità originaria.
Facciamo qualche esempio pratico:
come conseguenza di allagamenti o infiltrazioni di acqua, potremo sicuramente trovare legni marci o tavole sollevate, da fissare nella loro sede o sostituire. Questo stato di fatto si trova spesso in corrispondenza di porte finestre, da cui filtra l'acqua piovana. Il legno in queste zone sarà ingrigito e le tavole sollevate.
Le parti danneggiate irrimediabilmente dagli insetti xilofagi (tarli) possono essere rimosse e sostituite.

Le rotture vengono riparate e incollate; le mancanze sono integrate e ricostruite.
Gli intarsi mancanti andranno rifatti, con la tecnica relativa. Le fessurazioni tra le formelle o i listoni si riparano mediante l'inserimento di listelli in legno (oppure di stucco nel caso di fessure di piccola entità).
Nel restauro di un pavimento in legno è importante controllare se si avvertono cedimenti, camminando in alcune zone: per porvi rimedio si smonta e si controllano i travetti sottostanti.
Se necessario, si smonta parte o tutto il pavimento per intervenire sui magatelli e apportare rinforzi o riparazioni.
In questo caso si crea una mappatura della stanza e si catalogano tutti i pezzi del parquet per ricomporre in modo corretto la disposizione originaria.

RIMOZIONE DELLA VECCHIA VERNICE

La vecchia vernice può essere rimossa in due modi:
- sverniciatura
- levigatura

La prima opzione si applica nel recupero di pavimenti antichi che abbiano subito levigature aggressive in restauri precedenti. Lo spessore della tarsia, ossia della parte in legno pregiato che viene incollata sul pannello di base, varia dai 3 ai 5 mm.
Levigando con carte abrasive a grana grossa si possono asportare millimetri di legno e quindi ridurne sensibilmente lo spessore. A questo punto è obbligatorio procedere alla sverniciatura chimica, con impacchi di solventi o attrezzature idonee senza aggredire il legno.
La seconda opzione è valida in tutti gli altri casi. Trattandosi del restauro di un parquet antico, si tratta di una levigatura molto cauta e rispettosa, che riduca al minimo l'asportazione del legno.

IL TOCCO FINALE

Prima della verniciatura vera e propria, si tonalizzano tutte le parti realizzate in legno nuovo durante la fase di falegnameria. La tinta avviene con velature di colori ad acqua o olii naturali che presentano una buona resistenza alla luce.
Per la verniciatura preferiamo prodotti a base di resine naturali, olii e cere o cera lacca. Sappiamo dai documenti storici che nei secoli scorsi i metodi di verniciatura dei pavimenti in legno si basavano su materiali simili.
Gli oli e le resine esaltano la bellezza delle venature e dei colori del legno mantenendo un aspetto morbido. I prodotti di ultima generazione presentano queste caratteristiche, a cui si somma il vantaggio di migliori prestazioni e durabilità.
Concludendo, restaurare un pavimento in legno antico è un lavoro che necessita di attenzione ai particolari e grande rispetto del pavimento esistente, è un processo lungo e delicato, che ha l'obiettivo di restituire il sapore antico del pavimento in legno, esaltandone la bellezza, oltre che gli elementi distintivi dell'epoca.

Legno. Tutta un'altra musica.

Difendiamo l'originale.

Il legno utilizzato in edilizia proviene da foreste a taglio programmato. È a tutti gli effetti un materiale rinnovabile che richiede, nella fase di produzione, un bassissimo consumo di energia. Il pavimento di legno aiuta a mantenere in casa il microclima ideale, attutisce le cadute di chi inizia a muovere i primi passi, si può rigenerare infinite volte.

Scegli un pavimento di vero legno.
Ti suona l'idea?

È una campagna promossa da

I LOVE PARQUET il magazine

PROTEZIONE ASSICURATA

1- L'IMPEGNO DI CHIMIVER PER LAMBIENTE

ECØ V di Chimiver è una vernice monocomponente all'acqua: poliuretanica, ignifuga e a ridotto contenuto di composti volatili. È perfetta per pavimentazioni in legno, ha un'elevata resistenza al calpestio e all'abrasione. Conforme ai requisiti del protocollo LEED, certificata EC1 PLUS ed ECOLABEL, ECØ V testimonia l'impegno di Chimiver nei confronti dell'ambiente. Certificata CflS1, soddisfa i requisiti di protezione antincendio della direttiva europea relativa all'equipaggiamento marittimo 2014/90/EU(IMO-MED).

chimiver.com

2 - ALTISSIMA RESISTENZA

Ultracoat HT 2K è la vernice bicomponente 100% poliuretanica, alifatica, all'acqua, per pavimenti in legno sottoposti a traffico pedonale estremo: è appositamente studiata per fornire altissima resistenza all'abrasione. Formulata nei laboratori di Ricerca Mapei, la formulazione di Ultracoat HT 2K è attenta alla salute di applicatore e consumatore finale: è certificata EC1 R Plus da GEV per la bassissima emissione di sostanze organiche volatili.

mapei.com

3 - ACQUA-VERNICE AD ALTA PROTEZIONE

Nel 2000 Kerakoll avvia il progetto HP, con l'ambizioso obiettivo di avviare il cambiamento da prodotti di finitura a solvente a prodotti all'acqua. Nel 2004 viene lanciata la linea Aqua-Pur e Aqua-Pur HPX diventa il prodotto leader della gamma grazie alla sua facilità di utilizzo, all'affidabilità e alla bellezza. Dal 2004 ad oggi oltre 15 milioni di metri quadri di parquet sono stati protetti con le vernici della linea Aqua-Pur a tecnologia HP. Da oggi la linea Aqua-Pur si rinnova e si completa con tante novità tra cui Aqua-Pur HPX Natural, l'acqua-vernice certificata per il trattamento del parquet che valorizza la naturalezza del legno e garantisce altissimi livelli di protezione. Il mix tra un'innovativa resina ad elevata trasparenza che non reagisce con le sostanze presenti nel legno e un sistema opacizzante polimerico di nuova generazione crea un film protettivo con un effetto ultra opaco, ma con eccezionale trasparenza che non si rilucida. Una finitura morbida al tatto che restituisce la sensazione di un pavimento naturale non trattato, un effetto estetico unico ed esclusivo mai raggiunto prima. La nuova versione di Aqua-Pur HPX a effetto naturale abbina tutti i primati della tecnologia HP a un facile utilizzo in cantiere ed è certificata a bassissime emissioni di sostanze organiche volatili e a ridotto contenuto di solvente.

kerakoll.com

1

2

3

4

5

6

4 - INVISIBILE

Con Lobadur 2K InvisibleProtect si ottiene una superficie unica nel suo genere. Lo strato protettivo non soltanto è invisibile, ma a livello tattile non si distingue dal legno non trattato. Grazie alle materie prime di ultima generazione il pavimento si preserva a lungo e non deve essere lucidato neppure in caso di utilizzo intensivo. Adatto a parquet, pavimenti in legno e in sughero. Per ambienti abitativi sottoposti a sollecitazioni elevate e per l'uso commerciale.

wakolforeco.it

5 - UNA NUOVA LINEA BIO

La Linea Ambiente di Carver unisce prestazioni tecniche e ridotto impatto ambientale. Vernice Parquet Ambiente contiene il 78% di ingredienti naturali, bioderivati e minerali (non derivanti da agricoltura biologica), tra cui il 26% di carbonio bioderivato misurato in base alla norma UNI EN 16640. Vernice monocomponente poliuretanica alifatica per parquet e altre superfici in legno, idonea per tutte le essenze legnose (anche quelle esotiche) è adatta per esaltarne il colore e donare un aspetto caldo al pavimento. La sua velocità (che consente una rapida esecuzione del lavoro), il suo essere inodore, le sue proprietà antiscivolo, le sue eccellenti prestazioni tecniche e le sue bassissime emissioni soddisfano tutti i più severi criteri ecologici e la rendono eccezionale per tutti gli ambienti domestici. Disponibile in 3 versioni: Semilucida, Satinata e Opaca Punti di forza: formula a base biologica testata secondo norma UNI EN 16640, certificazione Ecolabel (FR/044/011), antiscivolo (testato secondo la norma UNI EN 13036-4), tonalizzante.

carver.it

6 - PROTEZIONE ESTREMA

V33 Protezione Estrema è l'innovativa vernice protettiva arricchita da resine in policarbonato, per una protezione estrema di lunga durata di parquet e scale in legno. Il vetrificatore Protezione Estrema, ideale per tutti i tipi di legno (nuovi e vecchi, sia europei sia esotici), crea una pellicola protettiva che garantisce durezza, per resistere ai continui passaggi, alle striature, all'acqua e alle macchie, e flessibilità, per assorbire gli urti senza subire alcun danno. Il vetrificatore Protezione Estrema di V33 non solo è un ottimo alleato per proteggere i pavimenti e le altre superfici in legno, ma è stato concepito anche per esaltarne e valorizzarne la loro bellezza.

v33.it

PROTEZIONE ASSICURATA

7 - SEMPLIFICA LA MANUTENZIONE

Parquet Wax di Fila protegge e allunga la vita ai pavimenti in parquet verniciato, prefinito e alle superfici viniliche, ripristina la protezione originaria quando quest'ultima comincia a dar segni di usura generando un sottile strato protettivo. I vantaggi: può essere usata sia pura che diluita, è facile da applicare, ha un buon grado di autolucido, ha un'ottima resistenza all'usura e al traffico, è repellente a sporco e polvere, semplifica la manutenzione.

filasolutions.com

8 - PER PARQUET TRATTATI A OLIO

Esalta la bellezza del legno ed è facile da ripristinare in caso di manutenzione futura: Lignum Nature è un olio impregnante a base di olio di lino ed estratti vegetali, con antibatterico. Mantiene la permeabilità al vapore e rende il legno idrorepellente, proteggendolo in maniera duratura. Grazie alla presenza di Tea tree oil, il prodotto fornisce azione igienizzante. COV totali: 1,87 g/l.
Disponibile nei formati da 500 ml, 1 litro, 5 e 20 litri. Su richiesta è possibile acquistarlo anche in formati più grandi.

hdg.it

9 - OLIO DURO SENZA SOLVENTE

PurSolid (123), olio duro trasparente, esalta pavimenti e mobili in legno anche se molto sollecitati: esente da solventi può essere applicato anche su sughero, in interno. Dopo una sola applicazione sul legno di olio duro (con rullo o spatola) si ottiene una superficie resistente e dal delicato color miele. L'olio duro può essere colorato con i Coloranti all'Olio a base di resina naturale. L'azienda suggerisce, per la manutenzione: Detergente alla Cera Balsamica (421), Emulsione-cura alla Cera d'Api (431) e Pulizia-Cura dei Pavimenti in Legno (661).

eco-habitat.it

7

8

9

EXTERNO
Light Brown
woodco.it

WOODCO
STORIE DI PARQUET

Creatività e coraggio per non perdere la bussola

Quando intorno a noi regna il caos, come è possibile non lasciarsi travolgere dalle emozioni negative, continuare a vivere… E lavorare? Vi proponiamo la ricetta molto particolare dei nostri posatori quattro punto zero

MICHELE MURGOLO
E STIVEN TAMAI

In queste settimane difficili, in cui sembra che non ci sia fine al peggio, lo sconforto tende ad aumentare, lasciando sgomenti anche i più ottimisti: dopo una pandemia nessuno si sarebbe mai immaginato anche uno scenario di guerra e la luce, alla fine del tunnel, si è fatta sempre più piccola. Come tutti, anche noi ci siamo fermati per riflettere su quanto sta accadendo e, senza screditare la gravità delle vicende, desideriamo condividere con voi i nostri pensieri, riportando le domande e i quesiti che ci siamo posti, oltre che le risposte che ci siamo dati per sentirci meglio: noi non abbiamo inventato nulla, abbiamo solo recuperato qualche informazione poco nota dalle neuroscienze, che sicuramente sono molto efficaci.

RESTARE CONNESSI CON NOI STESSI

Davanti a tanta tragedia e disperazione ci siamo chiesti come sia possibile sopravvivere a tutto questo, senza lasciarsi travolgere dagli eventi e dalle emozioni negative: la risposta che ci siamo dati è che questo è possibile nella misura in cui riusciamo a restare connessi con noi stessi. Ma come? Solo se riusciamo a creare unità dentro di noi saremo felici e sapremo ritrovare unità anche fuori di noi in ciò che ci circonda, dato che la realtà è un riflesso di quello che viviamo nel nostro interno. Come sostiene il ricercatore di biofisica Fritz Albert Popp, infatti, «le persone in salute emettono fotoni coerenti», vale a dire che noi emaniamo dei fotoni di luce e quando stiamo male, perché siamo infelici, ci 'scarichiamo' e perdiamo energia. In questo processo di 'dispersione emotiva',

Posatore 4.0

Posatore 4.0 è un progetto nato durante il periodo di lockdown, con la voglia di condividere esperienze e con l'obiettivo di aiutare i parchettisti a pensare fuori dagli schemi, mettersi in gioco e diventare imprenditori di successo. L'idea è di Stiven Tamai e Michele Murgolo, due professionisti accomunati dall'esperienza associativa, che hanno aperto in breve tempo una pagina Instagram attraverso la quale - grazie a video, animazioni, brevi slide - spingono i colleghi a tirare fuori il meglio di sé: "*Puntiamo a una formazione personale, non tecnica. Ci rivolgiamo ai colleghi parchettisti, ma in generale a chi ha voglia di vedere oltre, di mettersi in gioco, parlando da imprenditore a imprenditore, cosa che ci permette di essere incisivi e credibili, perché conosciamo molto bene il settore*".

il ricercatore tedesco ha dimostrato che anche le eliche del nostro DNA si separano e, di conseguenza, noi perdiamo la nostra unità interiore.
Solo se riusciamo ad armonizzare le nostre parti interne, equilibrando i nostri emisferi cerebrali e le loro funzionalità, acquisiremo la consapevolezza di noi stessi e saremo felici.
Come dimostrato dal neuroscienziato statunitense Roger Sperry, bilanciando l'emisfero cerebrale sinistro (sede della ragione, del pensiero analitico e verbale, del mondo visibile e logico-matematico, quello che usiamo maggiormente!) con l'emisfero cerebrale destro (deputato alla conoscenza del mondo mistico, irrazionale, invisibile e a tutto ciò che è legato ai sentimenti), riusciamo a essere felici.

E IN PRATICA?
Ma quando intorno a noi regna il caos, come è possibile riequilibrare le parti?
Dobbiamo imparare a usare maggiormente l'emisfero destro, potenziando o sviluppando la creatività, ossia quell' abilità che ci permette di affrontare situazioni difficili, ponendoci da punti di vista diversi. La creatività non è solo l'abilità di un artista (e in fondo un po' tutti lo siamo!), che crea con immaginazione e fantasia, ma è anche la capacità di saper affrontare gli imprevisti, sviluppando la nostra flessibilità.

IMPARIAMO DAI BAMBINI
Ma la creatività è innata o si sviluppa? Decisamente la si può apprendere e l'esempio più evidente ci è dato dai bambini: in effetti, se ci si pensa bene, non esiste un bambino che non sia creativo, anche se con il tempo è la società stessa ad 'addormentare' questa abilità, impostando la maggior parte delle attività sulla logica e sulla razionalità. Allora, solo se riusciremo a restare un po' bambini riusciremo a essere felici: i bambini, infatti, nella loro spontaneità, fanno tutto con passione e con coraggio, ossia usando il 'raggio del cuore', che è l'abilità più potente di cui TUTTI siamo dotati.
E poiché noi siamo produttori di energia, siamo anche in grado di produrre campi elettromagnetici che cambiano la nostra realtà.
E sapete qual è il campo elettromagnetico più esteso prodotto dal nostro corpo? Proprio quello prodotto dal cuore, che è 5000 volte più potente del nostro cervello.
Allora "Peace and Love", amici. Sempre!

Il futuro è led

I sistemi LED rappresentano l'innovazione del futuro per i processi di indurimento ed asciugatura di prodotti vernicianti.

Chimiver® propone un prodotto efficiente e performante che sfrutta questo tipo di tecnologia.

industry line

LED HARD WAX OIL

Olio ad indurimento LED, idoneo per la verniciatura di pavimenti in legno e manufatti lignei.

CARATTERISTICHE E VANTAGGI

- Disponibile in 20 colorazioni standard
- Indurimento istantaneo
- Protezione ed alta resistenza all'usura
- 0% VOC — Esente da solventi. Nessuna emissione di ozono nell'ambiente.
- Risparmio energetico fino all'85% rispetto alle tradizionali lampade UV

PRODOTTO CERTIFICATO:

EUROCLASSE CFS1 · DIN 53160 RESISTENZA A SALIVA E SUDORE · EN 12720 RESISTENZA AI LIQUIDI FREDDI · EN 71-3 SICUREZZA DEI GIOCATTOLI

Chimiver® "Your floors partner" | Pontida (BG) | Italy | chimiver.com

Ultracoat® Renew FL

LA SOLUZIONE FACILE E VELOCE PER RINNOVARE IL PARQUET.

Tutti vorrebbero uno splendido parquet, ma ogni ambiente necessita dei prodotti corretti e sostenibili per garantire durata nel tempo. Il **primer per pavimentazioni in legno Ultracoat Renew FL** è la scelta migliore per rinnovare il tuo parquet senza carteggiare o rimuovere la vecchia finitura.

È TUTTO **OK**, CON **MAPEI**

Scopri di più su **mapei.it**

MAPEI 85 years 1937-2022