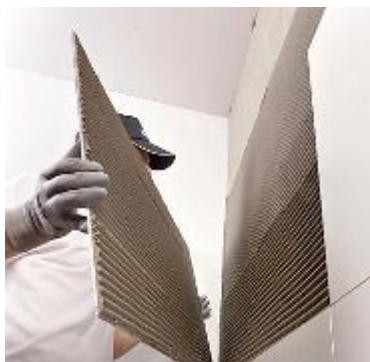


Casa & Design

Arredamento / Lifestyle



Assoposa: «Una legge per diventare piastrellisti qualificati»

«**ASSOPOSA** è un'associazione professionale di posatori e rivenditori di ceramica creata su impulso dei produttori con lo scopo di qualificare la posa italiana». Parla Francesco Bergomi, direttore di Assoposa, associazione autonoma nata nel 2013 sulla base di un ragionamento semplice da parte dei produttori: la piastrella è un semilavorato che acquista il suo caratteristico valore d'uso quando viene installato bene. «Non è più sufficiente essere bravi e bravissimi a produrre le piastrelle più grandi, più sottili e più belle del mondo – continua Bergomi –. Bisogna anche preoccuparsi di chi le va a installare».

AL CERSAIE anche quest'anno Assoposa darà vita alla «Città della posa», con seminari tecnici e dimostrazioni di posa di grandi lastre da parte dei maestri piastrellisti. L'Italia non aveva un'associazione professionale e non aveva la norma tecnica sulla posa, con numero Uni, che in 60 pagine spiega cosa si intende per posa a norma. Continua Bergomi: «La Regola d'arte esisteva sulla carta, ma qual era nessuno lo sapeva. L'Uni l'ha definita, con tolleranze, ortogonalità, planarità eccetera eccetera. Se Assoposa è l'associazione dei posatori qualificati, i posatori qualificati sono quelli che conoscono la posa. Spesso l'esperienza e la presunzione fa sì che questa norma non venga considerata». «Abbiamo messo in piedi – conclude Bergomi – un sistema di attestazione professionale, dove i posatori già esperti vengono valutati e giudicati sia dal punto di vista teorico sia pratico. Se il posatore supera il corso diventa piastrellista, con il massimo dei voti è maestro piastrellista. E sul sito pubblichiamo i nomi dei posatori qualificati. In Italia chiunque può posare. Assoposa tenta di opporsi, noi vorremmo arrivare per legge una qualificazione obbligatoria».

«Verso la Borsa e negli States»

Graziano Verdi (Italcer): «La ceramica? Sostenibile e d'autore»



di **PIERLUIGI MASINI**

«**IL GRUPPO ITALCER** nasce nel 2017 da un'iniziativa partita insieme al Fondo Mandarin, con la prima acquisizione a maggio de *La Fabbrica*, azienda che annovera una serie di collezioni di un design molto raffinato, moderno e anche glamour e *Ava*, che commercializza grandi lastre sino al formato 320x160 cm». Graziano Verdi comincia così il racconto dell'ultima impresa, quella che lo vede protagonista come manager e azionista al fianco di Alberto Forchielli, quello di libri come *Muovete il culo*, grande comunicatore social, economista prestato alle gag di Crozza, esperto in tv di Cina e dintorni. Verdi è stato il più giovane dirigente d'azienda e ha lavorato per anni in GranitiFiandre, con anche un passaggio in TechnoGym come ceo. Ha ricevuto nel 2010 il premio John Hancock Tower, che prima era stato conferito solo a Sergio Marchionne.

Due anni belli intensi, dottor Verdi...

«Aspetti: il cammino è proseguito con l'acquisizione di *Elios Ceramica*, agosto 2017: un'azienda che dal 1968 realizza manufatti che sembrano quasi artigianali, con tecnologie raffinate che fanno risaltare forme e colori in modo importante rispetto a un trend minimalista».

Dalla ceramica all'arredo bagno di lusso con l'acquisizione di Devon&Devon, giusto?

«E' successo a dicembre 2017. *Devon&Devon* è l'azienda più nota a livello mondiale per l'arredo bagno classico, fornitrice sia delle più prestigiose catene di hotel, sia delle case più belle del mondo famosa anche per il suo stile inimitabile. Questo ha permesso a Italcer di entrare nell'occhio di attenzione dei grandi interior designer».

Infine avete comprato Rondine.

«A ottobre del 2018. *Rondine* è

MADE IN ITALY

«In due anni siamo diventati il settimo Gruppo, con oltre 200 milioni di fatturato»

l'azienda più rilevante del nostro gruppo e con questa acquisizione in due anni siamo entrati nelle prime sette aziende del comparto in Italia, con circa 200 milioni di euro di fatturato. Ma il percorso di crescita non è ancora terminato».

Cosa avete in programma?

Una sala da bagno Devon&Devon: esempio di eleganza classica presente negli alberghi a cinque stelle e nelle più belle case del mondo



«Vogliamo sbarcare negli Stati Uniti nel 2021 con uno stabilimento di grandi lastre. E infine guardiamo alla Borsa, ed a crescere sia per linee interne che per linee esterne».

Non bastava il Fondo Mandarin?

«Intanto approfitto qui per ribadire che il fondo Mandarin non è un fondo cinese, come qualcuno continua in modo improprio a riportare. E la sua presenza nel capitale è stato un elemento fondamentale per poter partire. Ma i fondi hanno tutti una storia 'temporale', aiutano la partenza e la portano a un livello dimensionale maggiore. L'obiettivo dichiarato fin dall'inizio dal Presidente e fondatore di Mandarin, Alberto Forchielli, e mio, è stato quello di arrivare a quotare l'azienda, possibilmente al segmento Star di Borsa Italiana».

A questo punto una domanda su Forchielli le tocca.

«(sorriso) Forchielli è un vulcano di idee e ha una conoscenza straordinaria dell'economia e della finanza in senso ampio. È la Treccani dell'economia. Il mondo asiati-

Bottura sceglie Ernestomeda

Ernestomeda firma le cucine utilizzabili dagli ospiti di Casa Maria Luigia, la nuova guest house di Massimo Bottura (foto) e Lara Gilmore, dove vivere l'esperienza della convivialità emiliana.



A sinistra, un interno con grandi lastre di *Ava*, una delle aziende del Gruppo insieme a *La Fabbrica*. Qui accanto, Graziano Verdi, ceo di Italcer. Sotto, piastrelle che imitano mattoni americani (*Ceramica Rondine*)



ci lo conosce molto bene perché ci ha vissuto tanti anni. Ha un intuito straordinario, lo dicono i numeri che ha fatto con i fondi Mandarin 1 e 2, e poi ha sempre avuto una grande attenzione a che le aziende, dopo la sua uscita, finissero in ottime mani».

Parliamo della ceramica, oggi elemento di design, prima solo di edilizia...

«La ceramica è anche un tema di design e di moda. Noi abbiamo aperto delle collaborazioni importanti con l'architetto Massimo Iosa Ghini – che tra l'altro ha realizzato il nostro logo – come anche con Massimiliano e Doriana Fukas, che hanno progettato le nostre grandi lastre *Ava* con la collezione esclusiva *Scratch*».

Ecologia e rispetto per l'ambiente. Cosa state facendo?

«Non siamo attenti all'ambiente ma attentissimi. Abbiamo una società che si occupa solo dell'atomizzato: si chiama *Spray Dry* e ormai più del 50% delle sue materie nasce da riciclo, con l'obiettivo di migliorarci ancora e puntare al 60% a stretto giro. Quando poi parliamo delle nostre grandi lastre di *Ava* con le lastre di marmo, penso che noi facciamo in un'ora quello che la Natura produce in ere geologiche. E poi quando si usa un blocco di marmo, due terzi è sfrido e un terzo utilizzato. Noi in ceramica preleviamo 1 di materia naturale e ne usiamo 1».

L'Italia della ceramica nel mondo: come ci poniamo?

«Siamo in posizione di leadership per quanto riguarda la tecnologia ed il design e conseguentemente sul prezzo di vendita. Ma siamo completamente fuori sul costo del lavoro e sul costo dell'energia».