

gennaio/febbraio 2021 - e-duesse.it

ABITARE
il BAGNO

I Protagonisti del mercato

I VOLTI DEI MANAGER CHE SI PREPARANO
AD AFFRONTARE UN ANNO PIENO DI SFIDE, MA
ANCHE DI IMPORTANTI OPPORTUNITÀ DA COGLIERE

LAUFEN



THE NEW CLASSIC
Design by Marcel Wanders

UOMINI DI VISIONE

Che il nostro settore abbia di fronte nuove sfide da affrontare e opportunità da cogliere, è un fatto evidente. L'anno appena passato ha messo a dura prova tutti: dalle imprese più grandi alle più piccole, dalle boutique di arredobagno alle rivendite più strutturate, e tutto il mondo del progetto. Per contenere i cali di fatturato le aziende hanno dovuto rivedere rapidamente logiche e approcci commerciali. Perché a cambiare non è stato solo il modo di presentare i prodotti e di venderli, è cambiato anche il modo di comunicare. Il modo di fare business.

Ancora una volta il mercato ha dimostrato di saper reagire, rapidamente, ed è sceso in campo con nuove astuzie e strategie e, nella maggior parte dei casi, ha saputo adattarsi a un nuovo scenario che ha ancora i contorni poco definiti.

Noi, che dal primo numero di *Ab Abitare il Bagno* abbiamo sempre creduto nelle persone, piuttosto che al singolo prodotto, tanto da dedicare le nostre copertine ai manager delle aziende, crediamo che, oggi più che mai, la lungimiranza sarà l'aspetto che meglio di altri porterà il mondo dell'arredobagno a presidiare il futuro prossimo.

Come sarà? Nessuno può rispondere a questa domanda. Quello del quale però siamo certi, è che saranno avvantaggiate quelle realtà che potranno contare su uomini capaci di accendere la scintilla dell'innovazione che porta al successo.

La forza di un'azienda, non dipende, infatti, dalle sue dimensioni, dal suo giro d'affari o da quanti sconti può fare, ma dal talento di chi la compone. È il capitale umano l'unica vera leva capace di fare la differenza, perché l'unica capace di creare valore.

Buona lettura.

Arianna Sorbara

**VI SIETE GIÀ ISCRITTI
ALLA NEWSLETTER DI AB?**

BASTA COMPILARE IL FORM

PER RESTARE SEMPRE AGGIORNATI
SULLE NOTIZIE PIÙ ATTUALI
DEL SETTORE, I TEMI PIÙ IMPORTANTI
E GLI ARGOMENTI PIÙ DISCUSSI.



VI ASPETTIAMO ANCHE
SULLA NOSTRA PAGINA FACEBOOK!
CLICcate MI PIACE,
COMMENTATE E CONDIVIDETE!

6

NEWS

Cosa succede nel mercato

8

SPECIALE

AGAPE

Emanuele Benedini

AGORÀ

Luigi Fabrici

ANTONIOLUPI

Andrea Lupi

ANTRAX IT

Alberico Crosetta

ARBI ARREDOBAGNO

Luca Piva

ARBLU

Giuseppe Presotto

ARLEXITALIA

Mariluccia Baccin

ARRITAL

Christian Dal Bo

ARTCERAM

Alberto Brunelli

ARTELINEA

Marco Gobbin

AZZURRA SANITARI

IN CERAMICA

Lorenzo Rossini

BISAZZA

Piero Bisazza

BOX DOCCE 2B

Fiammetta Bonacini

BREM

Luigi Brembilla

CALEIDO

Danilo Rossetti

CAOS RADIATORI

Lido Storai

CASALGRANDE PADANA

Mauro Manfredini

8



EFFE

Marco Borghetti

FLORIM

Claudio Lucchese

FRATELLI FANTINI

Daniela Fantini

GEBERIT

Giorgio Castiglioni

GLASS 1989

Stefano Boccalon

GROHE ITALIA

Donato Pasquale

GRUPPO ARTESI

Clara Verardo

GRUPPO GEROMIN

Carlo Geromin

GRUPPO NOVELLINI

Marco Novellini
Barbara Novellini

GRUPPO SAMO INDUSTRIES

Denis Venturato

GS CERAMICA

Roberto Finesi

HANS GROHE ITALIA

Paolo Bacchi

IDEAGROUP

Alessandro Colledan
Roberto Lucchese

73



CEADesign

Roberta Bertacco
Natalino Malasorti

CERAMICA CIELO

Alessio Coramusi

CERAMICA FLAMINIA

Francesco Bravini

CERAMICA GALASSIA

Dimitri Mei

CRISTINA RUBINETTERIE

Daniele Mazzon

DELTACALOR

Paolo Pastorino

DORNBRACHT ITALIA

Guido Checchi

DUKA

Christian Krapf

DURAVIT ITALIA

Pierluigi Sgarabotto

33





IDEAL STANDARD ITALIA
Safak Francesco Fila

IRIS CERAMICA GROUP
Federica Minozzi

IRSAP
Fabrizio Rossi

ITALCER GROUP
Graziano Verdi

KALDEWEI ITALIA
Donata Donzelli

MARAZZI GROUP
Leonardo Tavani

NOBILI
Carlo Alberto Nobili

NOVELLO
Monica Novello

RUBINETTERIE RITMONIO
Luca Ritmonio

RUBINETTERIE STELLA
Stefano Sappa



RUBINETTERIE TREEMME
Riccardo Michelangioli

SCARABEO CERAMICHE
Giampaolo Calisti

SCAVOLINI
Fabiana Scavolini

SCIROCCO H
Filippo Arbellia

SFA ITALIA
Rino Ferreri

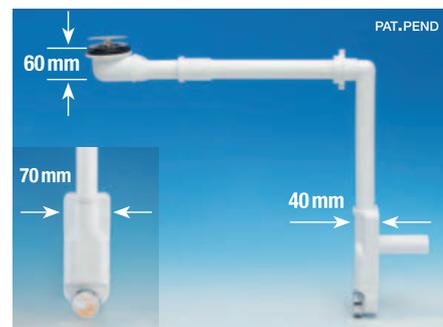
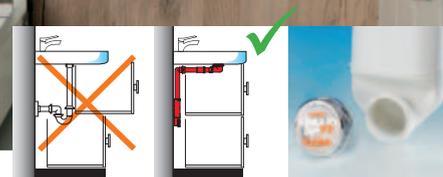
SICIS
Maurizio Leo Placuzzi

SIMAS
Marco Giuliani

TUBES
Cristiano Crosetta

VISMARAVETRO
Elia Vismara

ZUCCHETTI GROUP
Elena Zucchetti



Code: A.8274.04

conforme a EN 274



KIT SIFONE
SPAZIO
Bagno NT
new technology
+
PILETTA
BASKET
BASSA *Bagno*

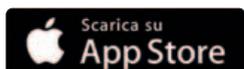
LIRA
since 1925
MADE IN ITALY www.lira.com

Valduggia (Vercelli) - ITALY
info@lira.com



NON SOLO BAGNO!

Rimanendo in ambito design...
non dimenticate di scaricare anche
LA APP DI PROGETTO CUCINA
per essere sempre aggiornati
sulle ultime tendenze del mondo
delle cucine e degli elettrodomestici.



FREE

**PROGETTO
CUCINA**

BONUS MOBILI 2021: TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE

Tutte le principali caratteristiche e le agevolazioni per l'acquisto di mobili ed elettrodomestici.

Federmobili sintetizza le principali caratteristiche del Bonus mobili 2021:

- Il bonus mobili consiste in una detrazione Irpef del 50% per l'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici di classe non inferiore alla A+ (A o superiore per i forni e lavasciuga) destinati ad immobili oggetto di ristrutturazione o manutenzione straordinaria.

- I lavori di ristrutturazione o manutenzione straordinaria dell'immobile devono essere stati avviati non prima del 1° gennaio 2020

- L'importo totale che può essere portato in detrazione è di 16mila euro, sempre con dieci rate di pari importo (per una spesa massima di 16mila euro, possono quindi essere recuperati 8mila euro in 10 anni).

Inoltre l'associazione ricorda che:

- Danno diritto al bonus mobili anche gli interventi edilizi che rientrano nel sismabonus 'ordinario' nonché nel superbonus antisismico del 110%.

- Nel caso in cui il bonus mobili sia già stato richiesto per acquisti effettuati nel 2020 (quando il tetto massimo di spesa era di 10mila euro), può essere richiesto anche per ulteriori acquisti effettuati nel 2021, ma solo per la differenza di importo tra quanto speso nel 2020 e il nuovo limite di 16mila euro previsto per il 2021.

- In caso di nuovi lavori di ristrutturazione o manutenzione straordinaria eseguiti a partire dal 1° gennaio 2020 sulla stessa unità abitativa già oggetto in passato di precedenti interventi edilizi autonomi, si può richiedere nuovamente il bonus mobili beneficiando del tetto di spesa di 16 mila euro, purché i precedenti lavori siano stati dichiarati chiusi.

Restano infine valide tutte le indicazioni precedenti riguardo all'utilizzo del bonus mobili, in particolare legate alle modalità di pagamento accettate (bonifico, carta di debito o credito e finanziamento), ai tipi di beni per i quali spettano le detrazioni e alla documentazione da conservare, per le quali si rimanda alla scheda della Agenzia delle Entrate.

INTERZUM BOGOTÀ VA AL 2022

Cancellata l'edizione di quest'anno.

Le prossime date:

10 al 13 maggio 2022.

"Ancora una volta dobbiamo rimandare un appuntamento fieristico che negli anni ha saputo dimostrare il proprio valore nel mondo della produzione di mobili e arredi in Centro America e nei Paesi Andini", ha commentato Thomas Rosolia, amministratore delegato di Koelnmesse Italia. "Corferias, il nostro partner fieristico in Colombia, e Koelnmesse hanno preso questa decisione di comune accordo, dopo un intenso confronto con gli espositori, di fronte alle enormi difficoltà di movimento e ai periodi di quarantena imposti dalle autorità per contrastare la diffusione del coronavirus".



Claudio
Feltrin

FEDERLEGNOARREDO: "BONUS MOBILI A 16 MILA EURO E BONUS IDRICO: DUE GRANDI RISULTATI PER TUTTA LA FILIERA"

Dal 2013 ad oggi il bonus mobili è stato utilizzato da 200mila beneficiari all'anno.

L'innalzamento del tetto di spesa da 10 a 16 mila per l'acquisto di mobili in occasione di ristrutturazioni; l'introduzione del cosiddetto bonus idrico pari a 1.000 euro per la sostituzione di vasi sanitari, rubinetteria e soffioni doccia con nuovi apparecchi a scarico ridotto e l'esenzione per gli allestitori di fiere ed eventi dal pagamento della prima rata 2021 IMU sugli immobili. Tre importanti risultati per FederlegnoArredo che "si dichiara estremamente soddisfatta degli emendamenti approvati in Commissione Bilancio alla Camera. Si tratta di misure volte a dare slancio e impulso alla nostra filiera e a dare sostegno a uno dei settori più colpiti dalla pandemia, ovvero quello degli allestitori fieristici e di eventi". Dal 2013 ad oggi il bonus mobili è stato utilizzato da 200mila beneficiari all'anno a dimostrazione di quanto sia una misura capace di smuovere il mercato interno. Il bonus idrico - spiega FederlegnoArredo - rientra in una visione più ampia che la Federazione ha della sostenibilità e del risparmio delle materie prime: accanto all'efficientamento energetico del patrimonio immobiliare, l'efficientamento idrico è l'altro indispensabile tassello. L'esenzione dal pagamento IMU per gli allestitori, che da febbraio a tutt'oggi sono fermi, con perdite di fatturato che sfiorano il 90%, pur nella consapevolezza che non costituisca la soluzione di tutto, è pur sempre un intervento che va nella giusta direzione.



Andrea Santini

IL GRUPPO CENTROEDILE HA ACQUISITO SPABERG SPA

Con questa operazione l'azienda aggiunge 3 nuovi punti vendita ai 13 già presenti.

Si è conclusa l'acquisizione da parte del Gruppo Centroedile di Spaberg Spa, importante realtà milanese, nata negli anni '90 e da sempre operante nel settore della vendita e distribuzione di materiali edili e di finiture per la casa. Per il Gruppo Centroedile questa acquisizione si inserisce nel processo di crescita ed espansione avviato negli ultimi anni che ha visto nel 2019 l'acquisizione di Caracalla di Milano e nel 2020 l'apertura del primo punto vendita all'estero: lo showroom Idalia inaugurato a San Paolo in Brasile e dedicato all'home design italiano. *"Con questa acquisizione consolidiamo ulteriormente la nostra leadership in regione e nel contempo rafforziamo significativamente la presenza nel capoluogo. Saliranno infatti complessivamente a 16 i nostri punti vendita in Lombardia, dei quali ben 9 a Milano città. Uniremo la forza della nostra organizzazione tecnica e presenza sul territorio alla riconosciuta forza commerciale di Spaberg S.p.A. - ha dichiarato Andrea Santini amministratore delegato di Centroedile Milano - Si tratta di un passo molto importante e strategico che arriva dopo un'accurata analisi del mercato e dei suoi player."*

2021: IL MADE IN ITALY CRESCERÀ DEL 5,3%

Ad affermarlo, lo studio *Legno-Arredo-Illuminazione* elaborato dal 24 Ore, in collaborazione con l'Area studi di Mediobanca.

Secondo il report *Legno -Arredo- Illuminazione* elaborato dal 24 Ore, in collaborazione con l'Area studi di Mediobanca, il settore dovrebbe ritornare a un segno + già nel 2021 con una crescita del 5,3%. Come si legge su un articolo del Sole, il report analizza i bilanci di 428 aziende italiane (quotate e non) con fatturato superiore ai 10 ml di euro e che hanno sviluppato ricavi pari a 18,6 mld e danno lavoro a oltre 72 mila dipendenti. Nello scenario mondiale (481 mld di euro di produzione), l'Italia (a parimerito con la Germania), è al 4 posto tra i produttori con vendite per 22,8 mld, preceduta da Cina, Stati Uniti e India, ed è al 3 posto come esportatore per mobili e illuminazione con una quota di mercato del 6,2% dietro a Cina (36,4%) e Germania (7,5%). Secondo lo studio la graduatoria dei cinque maggiori produttori europei vede in testa la Germania, seguita dall'Italia e dalla Francia. Il made in Italy occupa la seconda posizione in Europa per volume delle esportazioni (mobili+illuminazione) con una quota del 16,5% -11,3 mld di euro - sul totale esportato dalle UE (68,4 mld di euro).

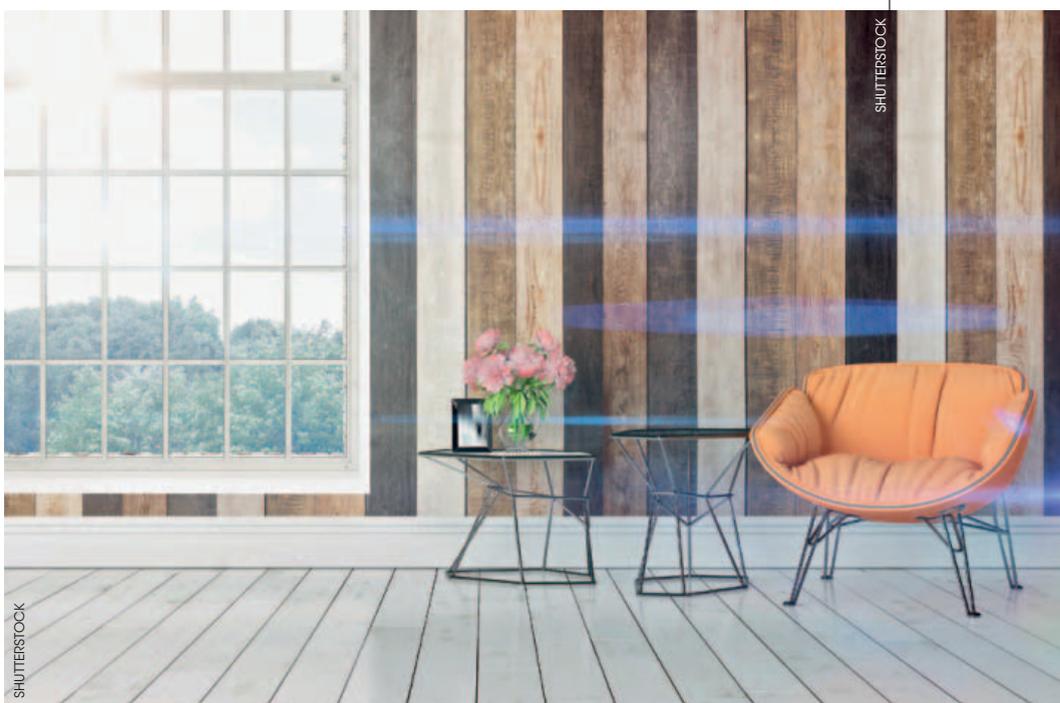
Secondo il report del Sole 24 ore, i cinque migliori player per fatturato 2018 italiani sono: Saviola Holding (606,8 mln di euro), Inca Properties (Friuli Intagli, 591,1 mln), il gruppo Natuzzi (428,5 mln), il gruppo Molteni (334,4 mln) e Fantoni (331,2 mln).



GRANDFORM CAMBIA IDENTITÀ E DIVENTA KINEDO

Il nuovo nome racchiude tutta l'esperienza aziendale nel design, in un'ottica ancora più internazionale e ricercata.

Lo storico marchio Grandform da gennaio si chiama Kinedo. Il brand Kinedo, già riferimento in Europa si presenta al mercato italiano per raccogliere sotto una stessa identità tutta l'esperienza Grandform. L'obiettivo è quello di diventare il nuovo player di riferimento per la fascia medio- alta del mercato. Questa nuova sfida unirà ancora più sinergicamente design e tecnologia, il tutto in una nuova prospettiva di sintesi evolutiva dell'acqua. Nove le categorie di prodotti che diventeranno Kinedo; piatti doccia, box doccia, colonne doccia, vasche idroterapiche e freestanding, piani e lavabi, pannelli rivestimento, cabine multifunzione e saune.





Emanuele Benedini

AMMINISTRATORE DELEGATO

Nato a Riccione nel 1956, si laurea nel 1982 in Architettura presso l'Università di Venezia. Nel 1988 entra ufficialmente nell'azienda di famiglia, Agape, e nel 1990 ne diventa Amministratore Unico, occupandosi anche della direzione generale. Emanuele Benedini ha portato l'azienda verso l'internazionalizzazione in tutto il mondo con un fatturato export che incide di circa l'80% sul giro d'affari. Sotto la sua guida, Agape è, inoltre, la prima azienda a proporre una gamma completa di prodotti e accessori per arredare la stanza da bagno, intesa come spazio architettonico. Nel 2010 nasce Agapecasa che allarga la visione all'intero universo domestico attraverso prodotti originali, colti, funzionali ed attuali. Nel 2018 l'azienda estende i confini verso l'esterno con la nuova Outdoor Collection.

“

Credo che la coerenza sia e rimanga un elemento fondamentale che ci caratterizza e differenzia da tutti gli altri produttori. Non abbiamo mai inseguito le mode, se mai abbiamo anticipato i gusti e le necessità, forse a volte anche troppo, dando spesso ispirazione a chi, invece, di creatività e sensibilità, non ne aveva abbastanza.

”

“

Edonè vuole essere, prima di tutto, una squadra che condivide la passione per il design di un prodotto fortemente orientato alla progettazione e al gusto estetico, in partnership con i propri dealers.

”

Luigi Fabrici AMMINISTRATORE DELEGATO

Dopo la Laurea in Economia e Commercio e un Master in Direzione Vendite alla SDA Bocconi di Milano, entra in Albatros dove arriva a ricoprire il ruolo di Responsabile Commerciale Centro Nord Italia e Gruppi Acquisto Italia. Una successiva esperienza in qualità di Dirigente (Direttore Commerciale) in altra azienda, costituisce lo stimolo per fondare, insieme ad altri soci, quella che oggi è Agora' S.p.A., meglio conosciuta nel settore per il marchio Edonè, e altri due: Bocchi e Hidrobox. Oggi, Presidente del Consiglio di Amministrazione, mantiene da sempre il focus sugli aspetti commerciali e marketing dell'azienda.



ANTONIO LUPI

Andrea Lupi ART DIRECTOR E AMMINISTRATORE DELEGATO

Frontman dell'azienda, estroverso per carattere, ma anche riflessivo, creativo e competente negli aspetti più tecnici. Andrea Lupi si occupa della ricerca e dello sviluppo del prodotto nella sua globalità, studio e progettazione dell'immagine dell'azienda e delle fiere. Nasce e cresce nell'azienda coprendo tutti i ruoli per apprendere a fondo le problematiche e le necessità per la gestione di un'impresa.



“

L'idea e il segno stanno alla base di tutto. Non ho mai fatto una ricerca di mercato, non servono grandi operazioni per capire se un progetto è quello giusto, vanno avanti solo quelli che mi emozionano. Spesso il prodotto è lì che ti guarda, va solo scoperto.

”

“

Lavoriamo su più binari, per rendere il design e la tecnologia dei nostri radiatori sempre più sostenibili, con una filiera attenta all'ambiente. Grazie alle linee Home, Bath e Griffe riusciamo a soddisfare le diverse esigenze progettuali, anche in termini di funzioni e costi.

”



Alberico Crosetta

**AMMINISTRATORE
DELEGATO**

Dopo aver acquisito conoscenze e competenze nell'azienda di famiglia, attiva nel settore termoidraulico e nella vendita e distribuzione di prodotti per l'arredo bagno, Alberico Crosetta fonda nel 1996 Antrax IT, insieme al padre e ai fratelli, e ne assume la carica di Ad. Antrax IT è riconosciuta sul mercato internazionale per la produzione di radiatori d'arredo dove tecnologia, risparmio energetico e sostenibilità, si uniscono a un design ricercato, sviluppati in collaborazione con progettisti.

ARBI ARREDOBAGNO



Luca Piva

ART DIRECTOR

Luca Piva, figlio di Osvaldo Piva, fondatore di Arbi Arredobagno, è Art Director. In azienda dal 2010 si occupa di coordinare e dirigere le attività di produzione, comunicazione e pianificazione, garantendo coerenza e armonia all'immagine del brand. Grazie alla sua innata visione strategica, mette l'Azienda nelle condizioni di sperimentare materiali e forme nuove per elevare il livello qualitativo delle proposte. È, inoltre, il manager che si occupa dell'avvio di nuove collaborazioni e che cura il rapporto con i designer, rendendo realizzabile una buona idea oppure migliorandola se necessario.

“

Oggi è il momento giusto per allineare la brand reputation alla crescita progettuale con nuove linee create sia per una fascia più ampia sia per un pubblico più esigente. Restano saldi i plus riconosciuti da chi sceglie Arbi: qualità italiana, ampiezza di gamma, design - anche a prezzi accessibili - e personalizzazione. Procede la collaborazione con Meneghello Paoelli Associati e siamo in fase di lancio con nuovi progetti firmati da Garcia Cumini.

”

“

L'anno che si è appena concluso ha messo tutti alla prova, il contesto competitivo è cambiato e cambierà ancora. Il mercato è in costante evoluzione e, per affrontarlo al meglio, Arblu sta rendendo ancora più efficienti alcuni aspetti logistici e operativi. Il 2021 sarà un anno significativo perché ricade il 25ennale dell'azienda e abbiamo in programma importanti novità che riguardano box doccia e arredo bagno.

”

Giuseppe Presotto

CEO

Nato a Pordenone il 27 marzo del 1968. Consegue la maturità scientifica per poi frequentare la facoltà di Ingegneria meccanica presso l'Università di Padova. Alla fine del terzo anno inizia a lavorare nell'azienda familiare. La prima esperienza lavorativa è in Artesi, azienda di arredo bagno fondata dal padre Pier Giorgio in collaborazione con un socio, occupandosi prima di progettazione e acquisti, successivamente anche della parte informatica. Nel 1996, a integrazione del business del mobile bagno, nasce Arblu, azienda dedicata alla produzione di box doccia, che a fine 2006, viene rilevata completamente dalla sola famiglia di Giuseppe (che cede la parte dei mobili). Oggi Giuseppe Presotto è CEO di Arblu, azienda con più di 100 dipendenti.



Mariluccia Baccin PRESIDENTE

Arriva nel mondo dell'arredobagno nel 1993 quando acquisisce un'azienda che faceva parte di un gruppo industriale per l'arredamento e l'ha trasformata in produzione di mobili da bagno.

Grazie a un'importante esperienza nel campo della moda, Mariluccia porta la sua expertise e la sua visione del design nel mondo dell'arredo creando mobili colorati, e si ritaglia così una nicchia di mercato. La manager si focalizza, dunque, su prodotti personalizzati e innovativi, fa molta ricerca su vernici, materiali, essenze e design, sempre alla ricerca di nuove idee.

In questo modo l'azienda si è proposta ai mercati con dei prodotti unici e di alta qualità.

Sono nati negli anni molte collezioni di successo che hanno arredato i bagni delle più belle case nel mondo.



“

La nostra è una storia artigianale, che mette il prodotto al primo posto e ogni collezione ha una sua storia da raccontare. Questa esperienza l'ho condivisa con designer, artigiani del legno e tante persone specializzate, che con le mani hanno saputo creare oggetti unici.

L'esperienza condivisa arricchisce chi la vive.

”

“

L'acquisizione del brand Altamarea è stato per Arrital uno sviluppo naturale del business che dalla cucina si estende alla stanza da bagno. In tutti questi anni abbiamo lavorato per integrarla al mondo Arrital e per ampliare la sua penetrazione nel mercato, perché il nostro obiettivo è proporci come un fornitore capace di offrire una proposta coerente per stile, qualità e posizionamento.

”



Christian Dal Bo

GENERAL MANAGER

Christian Dal Bo, presente nel settore arredo-cucina dal 1996, entra per la prima volta in Arrital nel 1998, fino al 2001. Dopo altre esperienze nel medesimo settore, torna in Arrital nel 2011 come Direttore Commerciale, per poi assumere nel 2015 il ruolo di General Manager. Nel 2012 l'azienda acquisisce il marchio Altamarea, già attivo dal 2000, elevandolo ad Altamarea – Bathroom Boutique. Il brand, dedicato alla produzione di mobili da bagno Made in Italy, si distingue sul mercato nazionale e internazionale per l'originalità e la raffinatezza delle collezioni, la cura nei dettagli e le competenze tecniche nella realizzazione di un arredo bagno di alta qualità.



Alberto Brunelli

AMMINISTRATORE DELEGATO

Alberto Brunelli, classe 1966, è alla guida di Artceram in qualità di Ad. Diplomatosi nel 1987, ha iniziato giovanissimo a lavorare nell'azienda di famiglia sotto la guida dell'allora presidente, il padre Valentino Brunelli. Anche se è entrato in un settore per lui nuovo, grazie a perseveranza, una forte motivazione e voglia di crescere, ha piano piano plasmato l'azienda. Con l'avvento del nuovo millennio ha individuato nell'equilibrio fra design, funzione, innovazione e valori, la leva strategica di sviluppo e di affermazione del brand, in Italia e nel mondo.

“

Da sempre il design e l'estetica sono il nostro punto di forza. Siamo partiti con i lavabi d'arredo per poi arrivare al mobile e a lavorare su qualsiasi struttura. Il nostro obiettivo è quello di fare la differenza attraverso l'estetica, la forma e il concetto, tutti ingredienti fondamentali per il progetto finale.

”

“

Il 2021 si misura sulla capacità di un'azienda di saper progettare il futuro e di avere una visione a lungo termine. Per questo per noi è importante avere una solidità finanziaria adeguata, mantenere gli impegni, la presenza sui mercati e la clientela. Il 2020 è stato tutto sommato un anno positivo, l'azienda ha recuperato risorse e mantenuto i maggiori rapporti commerciali con i principali partner nazionali ed europei, oltre che sviluppato un importante accordo negli Usa.

”

Marco Gobbini

AMMINISTRATORE DELEGATO

Dopo la laurea in Economia e Commercio presso l'università di Firenze inizia a lavorare in Artelinea, azienda di famiglia, fondata dal padre Marcello Gobbini nel 1962. Questi cede ai figli una quota societaria con l'obiettivo di proseguire e sviluppare l'attività della storica azienda. Tenuto conto degli studi, la gavetta per Marco inizia nella parte amministrativa e commerciale contribuendo all'allargamento dei mercati e alla trasformazione dell'azienda da realtà artigianale a industriale, collaborando sempre con il padre e il fratello Massimo. In Confindustria Firenze ha ricoperto il ruolo di Presidente, da alcuni anni fa parte del consiglio direttivo di Assobagno, ed è stato eletto nel consiglio generale di FederlegnoArredo. All'inizio del 2020, a seguito del rinnovo delle cariche in Artelinea Spa, è stato nominato Amministratore delegato.



AZZURRA SANITARI IN CERAMICA

“

In questo nuovo anno ci aspettiamo una ripresa del mercato in positivo, soprattutto grazie alla spinta che potrà fornire l'introduzione del Bonus Idrico. Azzurra è da sempre molto sensibile e attenta a questo tema tanto che, nel 2009, ha brevettato il sistema Watersaving che consente uno scarico con soli tre litri. Auspichiamo che questa tecnologia venga applicata su scala internazionale e in ambito contract per gli edifici sostenibili.

”



PH. CRISTIANO BENDINELLI

Lorenzo Rossini

CEO E BRAND MANAGER

Nato a Civita Castellana, Lorenzo Rossini si appassiona, fin dalla giovane età, alla lavorazione della ceramica e alle sue declinazioni grazie agli insegnamenti trasmessi dal padre, chimico di professione e fondatore di Azzurra. Da oltre vent'anni lavora all'interno dell'azienda come CEO e brand manager studiando le richieste del mercato, potenziando l'immagine dell'azienda a livello internazionale e occupandosi di sviluppo prodotto all'interno dell'ufficio creativo Officina Azzurra, da lui fondato. Di particolare rilievo sono i progetti e le collaborazioni portate avanti negli ultimi anni, volti al sostegno dell'ambiente e al benessere delle persone.

DALL'ACQUA ALLA MATERIA
DALLA MATERIA AL DESIGN



LYMPHA

altamarea[®]

BATHROOM
BOUTIQUE

altamareabath.it



Piero Bisazza

AMMINISTRATORE DELEGATO

Nato a Treviso, è figlio di Renato Bisazza, fondatore dell'azienda.

Laureato in Lettere all'Università degli Studi di Padova, entra in Bisazza nel 1985 e pone le basi della filiale degli Stati Uniti a Miami, che viene inaugurata nel 1994. Torna in Italia nel 1995 e dirige Comunicazione e Immagine.

Nel 2000 viene nominato Ad e, ad affiancarlo, nel 2002, arriva la sorella Rossella Bisazza che ricoprirà il ruolo di Direttore della Comunicazione.

La nuova strategia focalizzata sul rafforzamento del brand, distribuzione diretta, eccellenza di prodotto, impone una svolta radicale all'azienda produttrice di mosaico che si rivela vincente.

Nel 2005 viene nominato da Ernst & Young Imprenditore dell'anno nel settore Comunicazione.

Dal 2012 Piero Bisazza è Presidente della Fondazione Bisazza.

“

L'obiettivo della strategia di brand perseguita da Bisazza è offrire un'ampia scelta di proposte decorative e di complementi d'arredo di lusso, ideali per qualsiasi ambiente living e outdoor, espressione di uno stile unico che interpreta il classico in chiave contemporanea, unendo moda e design.

”

BOX DOCCE 2B

“

Siamo ottimisti e appassionati e crediamo che fare impresa sia frutto di un lavoro quotidiano. In virtù del nostro legame con la tradizione, e grazie al nostro sguardo al futuro, abbiamo creato “un’officina” moderna dotata di stampanti 3D, magazzini automatizzati, custom packaging e molteplici supporti e servizi tecnici: questa è la direzione in cui vogliamo proiettare l’azienda nel 2021.

”

Fiammetta Bonacini CEO

Nasce a Modena negli anni '60, frequenta l'istituto tecnico commerciale di Modena e, a partire dagli anni 80, lavora come aiuto contabile amministrativo presso l'azienda di famiglia Box Docce 2B a Soliera. Da quel momento le sue esperienze si sono ampliate andando a conoscere tutti i settori e i reparti produttivi. Nei primi anni 2000 inizia un percorso di organizzazione digitale che rivoluzionerà le dinamiche di lavoro interne. Oggi, a seguito del passaggio generazionale, dirige e pianifica il futuro di Box Docce 2B.



“

In Brem ho messo il mio mestiere di architetto e la mia passione per l'arte. Da una parte la razionalità, dall'altra il gusto artistico: su questo equilibrio dalla chiara identità si articola la nostra gamma.

”



Luigi Brembilla AMMINISTRATORE DELEGATO

Luigi Brembilla, architetto bergamasco, è fondatore e Ad di Brem, nata nei primi anni '90 con l'obiettivo di trasformare il calorifero in elemento di architettura, di design e di arredo.

Dalla passione di Brembilla per l'arte contemporanea nasce, infatti, nel 2004, la Collezione Brem'Art. Da collezionista d'arte il passo è breve e trasferire la propria conoscenza delle correnti artistiche e degli artisti nella propria attività imprenditoriale per trasformare il calorifero in opera d'arte di culto. Per Brembilla il calorifero non è più solo un oggetto che riscalda, ma diventa un vero e proprio complemento di arredo, capace di creare e dividere lo spazio, grazie alle sue molteplici dimensioni, alle esecuzioni speciali su misura e alla possibilità di ottenere prodotti capaci di adeguarsi alle esigenze dell'ambiente e di chi lo vive.

acquabella

Piatti doccia - Vasche da bagno - Piani lavabo - Pannelli - Lavabi - Mobili - Accessori



WINNER

- European
- Business
- Awards*



acquabella.com



Danilo Rossetti

AMMINISTRATORE DELEGATO

Danilo Rossetti, classe 1966, conseguita la laurea in Economica e Commercio, entra nell'azienda di famiglia (settore siderurgico). Nel 1993, dopo sei mesi di esperienza in una azienda di trading Austriaca, fonda - insieme ai fratelli Massimo e Michela - Caleido Srl, occupandosi dell'area di sviluppo commerciale nel settore del riscaldamento. Nel 2004 creano la collezione di termoarredo Fine Design e si aprono le collaborazioni con importanti architetti e progettisti a livello internazionale. Oggi Caleido oggi opera principalmente nei mercati esteri.

“

Dal 1993 Caleido offre una visione propria e personalizzata del calore, che si sviluppa attraverso una progettazione avanzata, tecniche all'avanguardia e una continua collaborazione con architetti e designer.

”



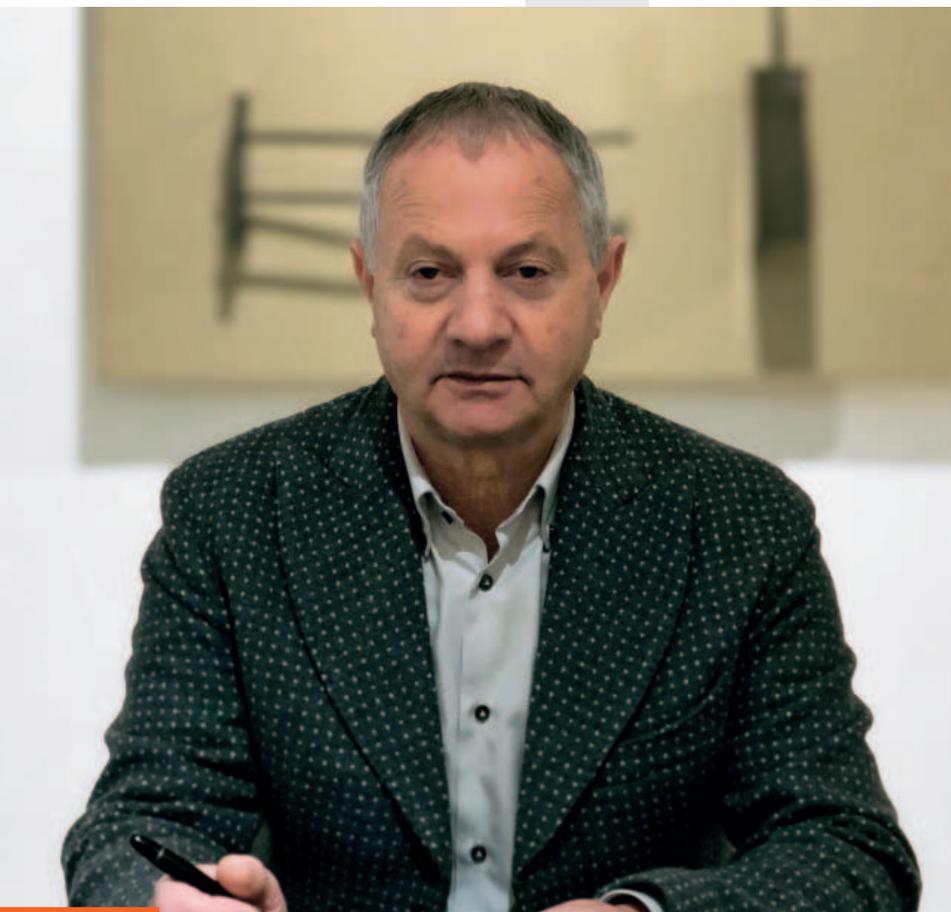
ARBI

BATHROOM

WWW.ARBIAARREDOBAGNO.IT

SHOWROOM MILANO
C.SO MONFORTE - ANG. VIA S. DAMIANO

CAOS RADIATORI



Lido Storai SOCIO FONDATORE E DIRETTORE COMMERCIALE

Nato come progettista, inizia la sua carriera lavorativa nell'ufficio tecnico di un'azienda manifatturiera fiorentina leader nella fabbricazione di presse meccaniche per lo stampaggio della lamiera. Un'esperienza decennale che lo ha portato a vivere anche all'estero interfacciandosi con nuovi mercati e approcci produttivi diversi. Questo continuo confronto, e talvolta anche scontro culturale, ha contribuito a sviluppare uno spiccato spirito critico e una forte spinta imprenditoriale. Nel 1981, infatti, mette le basi per quella che dieci anni dopo diventerà Caos Srl, affermata realtà produttiva del settore bagno.

“

*Caos oggi è un mix di artigianalità e innovazione.
Domani, la immagino come uno spazio sempre
più aperto e orientato al confronto.*

”

CASALGRANDE PADANA

Mauro Manfredini DIRETTORE MARKETING E COMMERCIALE

Mauro Manfredini, classe 1968, si laurea in Economia presso l'Ateneo di Modena e inizia subito a lavorare in Casalgrande Padana, svolgendo vari incarichi per fare esperienze di conoscenza sul campo in mercati diversi ed approdare, infine, alla direzione commerciale e marketing della quale si occupa da oltre 20 anni. Cultura della produzione e cultura del progetto sono gli ambiti in cui da sempre Manfredini si muove: oltre all'impegno quotidiano nella ricerca per definire nuovi concept e tipologie applicative, aprendo ad aree di mercato inesplorate e sviluppando soluzioni innovative nel campo del materiale e dei cicli di lavorazione con attenzione a iniziative legate all'architettura, al design, fino all'arte.



CEADESIGN

Roberta Bertacco

CO-FOUNDER
E MANAGING
DIRECTOR

Nata nel 1984, CEA entra nel mercato del design nel 2007 come testimonial di innovazione di stile e di forme. I coniugi fondatori, Natalino Malasorti, direttore artistico, designer e tecnico dei prodotti, assieme alla moglie Roberta Bertacco, hanno portato l'azienda all'internazionalizzazione e alla leadership del marchio nel panorama della rubinetteria di design. Leader nel campo della progettazione e dello sviluppo tecnologico del bagno, è diventata in pochi anni il riferimento per l'architettura contemporanea.

Natalino Malasorti

CO-FOUNDER E ART DIRECTOR



“

Sostenibilità energetica e responsabilità sociale sono i principi base della filosofia di Ceadesign. Insieme all'innovazione tecnologica e all'originalità del disegno, l'azienda realizza prodotti di altissima qualità nel rispetto dell'ambiente e delle generazioni future, utilizzando come unico materiale di lavorazione l'acciaio inossidabile, ecologico e senza tempo.

”

CERAMICA CIELO

“

Il nostro obiettivo è diventare il primo gruppo in Italia così da competere con la sempre più temibile concorrenza internazionale, composta da aziende di dimensioni superiori alla nostra. In questo modo potremo divenire un partner sempre più strategico e globale per i nostri clienti e, allo stesso tempo, potremo attuare importanti investimenti industriali, di marketing e tecnologici, ormai strategicamente cruciali per competere sul mercato internazionale.

”



**Alessio
Coramusi**

**AMMINISTRATORE
DELEGATO**

Azionista e Fondatore nel 2006 di Ceramica Cielo, nel 2017 ha fatto entrare nel capitale sociale dell'azienda la società di investimento Mittel Spa e, insieme, hanno lanciato il progetto di un gruppo nell'arredo bagno di design. Oggi, Alessio Coramusi è anche Ad di Mittel Design che controlla oltre Cielo, altre 2 aziende nel distretto di Civita Castellana. L'obiettivo del progetto è creare il primo gruppo di Ceramica e arredo bagno del paese.

CERAMICA FLAMINIA



Francesco Bravini

DIRETTORE VENDITE ESTERO E DIRETTORE MARKETING

Nato a Civita Castellana nel 1971, consegue la maturità classica e Laurea in Economia e Commercio con una tesi sui processi di pianificazione e controllo in un'azienda di stoviglie in ceramica. È addetto alle vendite presso la Tre Ci Stoviglie dal 1998 al 1999 per divenire, dal 2000, Direttore Vendite e Responsabile dei Sistemi informativi. Contemporaneamente completa il tirocinio professionale da dottore Commercialista dal 2000 al 2003. Da Marzo 2003 è Direttore vendite Estero e Direttore Marketing di Ceramica Flaminia S.p.a., di cui è consigliere di amministrazione dal 1999. È Presidente del team ciclistico professionistico Flaminia dal 2005 al 2013 e Presidente in carica della Asd Calcio Flaminia dal 2017.

“

In questi mesi abbiamo sofferto della mancanza di momenti di contatto con la rete vendita e con la clientela. Il mercato, nonostante le ovvie difficoltà, sembra comunque tenere. Mi auguro che il 2021 possa presto riportarci in verso una situazione di normalità per poter riprendere le attività di promozione e formazione, sempre più importanti per un'azienda propositiva e in costante evoluzione.

”

Art direction and concept Matteo Fiorini Studio
Photo Delfino Sisto Legnani

zucchettikos.it



CERAMICA GALASSIA

Dimitri Mei

**AMMINISTRATORE
DELEGATO**

Progetto, squadra e competenze: sono le principali qualità che definiscono lo stile manageriale di Dimitri Mei, Amministratore delegato di Galassia.

Il manager inizia la sua carriera in Galassia come Direttore commerciale, funzione che svolge fino al 1992. Dal 1993 al 2008 è Presidente del Consiglio di Amministrazione per poi, nel 2009, ricoprire la carica di Direttore Generale e Amministratore Delegato. Mei è, inoltre, Presidente di Galassia Hispania S.A.U. e Amministratore di AISI Design S.r.l.



“

Obiettivo principale di Galassia è mettere in evidenza la qualità e la forza del Made in Italy tramite la valorizzazione della ceramica, con prodotti di design trasversali a numerosi mood e in diversi ambiti: Bathroom, Kitchen, Outdoor e Laundry. La passione per il nostro lavoro, la volontà di offrire prodotti di qualità prestando attenzione alle tematiche ambientali, sono il segno di un forte legame con il territorio e con le nostre radici.

”

CRISTINA RUBINETTERIE

“

Credo nel brand, sintesi della rilevanza di un'azienda: le radici, la storia, le persone, il prodotto, il savoir faire, il know-how, la presenza sui mercati.

”



Daniele Mazzon

DIRETTORE GENERALE

Classe 1976, Daniele Mazzon è Direttore Generale di Cristina Rubinetterie dal luglio 2017. Ha una formazione scientifica, grazie alla laurea in Ingegneria Gestionale conseguita al Politecnico di Milano e una specializzazione nella gestione dei sistemi informatici SAP. Inizia la sua esperienza professionale presso il CIRET (Centro Interdipartimentale di Ricerca sull'Economia delle Telecomunicazioni) del Politecnico di Milano, seguito da un'attività di ricerca presso il dipartimento di Ingegneria Gestionale. Nel 2003 comincia la sua collaborazione con Caleffi S.p.a. come addetto alla programmazione della produzione e successivamente assistente alla pianificazione e alla programmazione della produzione. Dal 2008 assume il ruolo di Area Export Manager con responsabilità sulle filiali dislocate nel territorio Usa e Benelux, Australia, Nuova Zelanda e Islanda. A inizio 2014 viene nominato Direttore Generale RDZ S.p.a. (Società controllata al 100% dal gruppo Caleffi Spa) e dall'acquisizione della società Cristina srl, (Società controllata al 100% dal gruppo Caleffi Spa), viene nominato Direttore Generale.

DELTACALOR



Paolo Pastorino

AMMINISTRATORE DELEGATO

Entra in Deltacalor nel 2006 con il ruolo di Amministratore Delegato insieme al fratello Giovanni. Da allora Paolo Pastorino ha ricoperto anche diversi ruoli operativi: dapprima nell'ambito amministrativo e finanziario e successivamente nel marketing. Oggi si occupa dell'organizzazione e rivisitazione dello sviluppo di processi industriali. L'azienda Deltacalor è stata rilevata nel 2001 dalla famiglia Pastorino con un ricco investimento in capitale, sviluppo e ricerca che ha portato a un ampliamento della gamma e dei mercati in un'ottica "technodesign", dove il driver trainante non è legato unicamente all'estetica, ma soprattutto all'innovazione tecnologica e funzionale.

“

Il 2021 sarà per noi un anno di investimenti: ci organizzeremo per viverlo con ottimismo, entusiasmo e determinazione. Abbiamo un programma sia organizzativo sia industriale che ci permetterà di cogliere tutte le opportunità possibili, e ci stiamo preparando per essere pronti alle sfide del mercato nazionale e internazionale per affrontare il nuovo che verrà al meglio e con slancio.

”

DORNBRACHT ITALIA

“

Molto probabilmente il 2021 sarà ancora un anno molto difficile, che andrà affrontato con attenzione, mantenendo ancora più accesi e vicini i contatti con i differenti player, che siano distribuzione, architetti o investitori. Dornbracht si prepara a questa nuova challenge con una nuova compagine societaria, fortemente intenzionata a mantenere la leadership nel mondo del design, garantendo qualità, concretezza e credibilità, incrementando il focus sulla prescrizione del segmento premium.

”

Guido Checchi

MANAGING DIRECTOR

54 anni, ricopre il ruolo di Managing Director di Dornbracht Italia da circa tredici anni. In precedenza, è stato per quattro anni Amministratore Delegato di un'azienda di proprietà di private equity americana, con forte focus sugli aspetti commerciali.



Christian Krapf

RESPONSABILE INNOVAZIONE E VENDITE

Classe 1981, Christian Krapf ha conseguito la laurea in Business Administration (Finance Management and Marketing) nel 2005 presso l'Università di Monaco in Germania. Dopo il tirocinio presso la Optische Werke G. Rodenstock di Monaco, la Würth Italia come sales support e la Winzerwürth in UK, ricopre il ruolo di Executive Assistant per methodpark Software di Erlangen (Ger).

Nel 2006 entra a far parte di Haka SpA, holding attiva nell'industria sanitaria in cui ricopre nel 2010 il ruolo di CEO per Sanika (TN) e dal 2019 è il Direttore Innovazione e Vendite della ditta Duka (Bz). Dal 2016 al 2020 è stato Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Assoimprenditori Alto Adige.



“

La cabina doccia non è solo un semplice oggetto, ma un 'gioiello' con cui arredare e valorizzare lo spazio bagno. Ogni cabina doccia è un pezzo unico che rispecchia l'individualità dell'acquirente. Offriamo prodotti e servizi di alta qualità, che si distinguono per tecnica, facilità di montaggio, consegne rapide e servizio ottimale. Le richieste dei nostri clienti vengono gestite sempre in modo diretto, flessibile e veloce.

”

“

I progetti che arrediamo acquisiscono valore e prestigio, diventando più appealing e a un prezzo medio più elevato. In questo senso siamo di grande aiuto agli sviluppatori Real Estate, siano essi investitori, general contractor o gestori commerciali.

”



Pierluigi Sgarabotto AMMINISTRATORE DELEGATO

Pierluigi Sgarabotto, ingegnere Gestionale, i 44 anni, è AD di Duravit Italia da Novembre 2016. Vicentino, sposato e padre di 2 figli, ama lo studio, il design e l'innovazione. Inizia la sua carriera in Whirlpool Europe, lavorando in particolare nell'ambito cucina. Nel 2013, consegue un Master in Business Administration presso CUOA Business School e viene nominato AD di Villeroy & Boch Arti della Tavola. Approfondisce nel frattempo la digital disruption studiando presso Insead e MIT. Dal 2016 guida la filiale Italiana di Duravit con l'obiettivo di rafforzare i rapporti con i decision maker dei progetti più prestigiosi e di espandere gli altri canali distributivi.



Marco Borghetti

CEO

Marco Borghetti è CEO di Effe, di cui il fratello Maurizio è stato socio e co-fondatore. Marco era ancora adolescente quando Maurizio fondò l'azienda ma, appena finiti gli studi, si è subito unito al fratello entrando in azienda e cominciando la sua attività. Responsabile delle attività produttive e commerciali, sviluppa nel tempo, nuovi orientamenti dell'azienda in termini di innovazione tecnologica, ricerca estetica e flessibilità dei sistemi rispettando le tradizioni antiche, particolarmente di sauna e bagno turco. Queste caratteristiche sostanziali posizionano Effe tra le realtà più all'avanguardia del settore.

“

Oggi Effe è cresciuta ed è apprezzata nel mondo per la sua ricerca fondata sull'idea di "Perfect Wellness". I nostri prodotti sono pensati per stare bene, che per noi è sinonimo di tecnologie all'avanguardia, design raffinato, sicurezza e personalizzazione. Perché sentirsi bene, oggi più che mai, è una questione di armonia tra benessere fisico, spirituale e sensoriale.

”

FLORIM

“

Dopo un lungo impegno nella responsabilità sociale d'impresa, nel 2020 Florim si è trasformata in Società Benefit ed è stata certificata B Corp, entrando così in una élite che mira a stimolare il cambiamento di un modello di business obsoleto. Mi auguro che il numero delle B Corp cresca e si diffonda un modo nuovo di fare impresa ad impatto positivo sulla comunità e sul pianeta.

”



Claudio Lucchese

PRESIDENTE

Claudio Lucchese nasce nel 1951 a Sassuolo. Secondo di quattro figli, nel 1974 consegue la laurea in Economia e Commercio a Modena e inizia a esercitare la libera professione, affiancata a periodi di insegnamento come supplente di diritto ed economia. Su richiesta del padre e fondatore di Floor Gres, Ing. Giovanni Lucchese, nel 1977 Claudio entra nell'azienda di famiglia, occupandosi di amministrazione, finanza e aspetti societari. Sette anni dopo - in seguito alla prematura scomparsa del padre - assume la guida di Floor Gres, avviando il percorso di crescita che ha portato l'azienda di 20 milioni di euro di fatturato a diventare il Gruppo Florim di oggi con un fatturato vicino ai 400 milioni, 1.400 dipendenti e stabilimenti, società commerciali e Flagship store in Italia e all'estero.

Nel 2014 la Famiglia Lucchese e Florim, per rendere omaggio alla memoria del Fondatore dell'azienda, costituiscono la Fondazione Ing. Giovanni Lucchese, con finalità di sostegno alle famiglie bisognose del territorio.

FRATELLI FANTINI

Daniela Fantini CEO

Daniela Fantini entra giovane in azienda, in seguito alla morte del padre Giovanni Fantini (fondatore insieme al fratello Ersilio). Non ancora trentenne, è spinta dalle vicende della vita a dover scegliere tra gli studi di Giurisprudenza e doversi dedicare all'azienda: sceglierà la seconda, diventando Amministratore Delegato negli anni '80. Con la freschezza della seconda generazione e molta passione, Daniela fa evolvere l'azienda intuendo che l'offerta deve caratterizzarsi da prodotti distintivi, con una nota personale, quasi fossero modelli unici. Ha creato il progetto "100 Fontane Fantini for Africa", trasferendo il vissuto personale di un'attività di volontariato in Burundi, in un progetto che coinvolge l'azienda dal punto di vista della responsabilità sociale per la costruzione dell'acquedotto e delle fontane a Masango/Burundi.



“

L'incertezza che ha dominato l'anno appena concluso si protrarrà ancora, ma desideriamo affrontare il 2021 con un atteggiamento positivo e con tutta l'energia necessaria: siamo in procinto di presentare sul mercato alcune anticipazioni, tra cui due nuove finiture PVD, e stiamo lavorando alle principali novità in mostra al prossimo Salone del Mobile, da cui speriamo il nostro settore possa ripartire con grande slancio.

”

“

Semplificazione, innovazione e affidabilità sono le parole chiave delle nuove proposte che lanceremo nel 2021: soluzioni integrate per il bagno contemporaneo derivanti dall'abbinamento tra l'expertise nel campo della tecnologia sanitaria e le competenze nel design.

”



Giorgio Castiglioni MANAGING DIRECTOR

Classe 1960, italo-svizzero, laurea in Economia all'Università di Zurigo, Giorgio Castiglioni ha un percorso professionale lineare e strutturato. Dopo un inizio orientato principalmente al marketing nella patria per eccellenza di questa disciplina, ovvero a Boston U.S. presso Reed Roll Company, l'internazionale Ginevra lo accoglie presso FIAT Auto SA, dove trascorrerà 10 anni sviluppando le proprie competenze anche in ambito commerciale. Sarà poi nel 1997 che entrerà in Geberit a Lugano, con l'incarico di Direttore Vendite Italia, per poi assumere successivamente il ruolo di Managing Director, che ricopre tuttora. Con l'acquisizione di Mapress nel 2004 e di Sanitec nel 2015, ha raccolto delle sfide importanti e conseguito successi grazie alla loro integrazione nel contesto aziendale esistente, ampliando inoltre la struttura commerciale e rafforzando la posizione di Geberit nel mercato italiano.

GLASS 1989



Stefano Boccalon

PRESIDENTE

Stefano Boccalon ha lavorato prima in Uk presso la Globet Ltd come responsabile marketing per il mercato Italia, per poi entrare a far parte del team audit della E&Y. Nel 2000, a seguito dell'acquisizione della trevigiana Glass Idromassaggio da parte del gruppo Masco, viene assunto da quest'ultima con il ruolo di group controller e in seguito CFO dell'azienda, di cui diviene deputy general manager nel 2003 e amministratore delegato nel 2007. Con una operazione di MBO capitanata dal fondo di private equity IGI, acquista la proprietà dell'azienda a seguito della decisione del gruppo americano di cedere le sue filiali in Europa nel corso del 2008. Nel 2017 acquisisce Blu Bleu di San Vito al Tagliamento e nel 2019 la porta alla fusione con Karol Italia.

“

Il mercato, seppure in un contesto molto complesso, sembra rispondere bene agli stimoli che derivano dalle misure di sostegno adottate dal governo e dal desiderio delle famiglie, dopo l'esperienza del lockdown, di avere spazi più confortevoli e adibiti al benessere. Per questo rimaniamo positivi per il 2021 anche se, come anticipato, il contesto rimane molto difficile.

”

“

Qualità, Tecnologia, Design e Sostenibilità sono i valori alla base del nostro brand e che valorizzano un'offerta supportata dalla nuova strategia di go-to-market con prodotti e servizi distinti per target consumer e professionale, la prima nel settore idrosanitario a cogliere le esigenze individuali emerse in questi anni e dettate dalla multicanalità.

”

Donato Pasquale

AMMINISTRATORE DELEGATO E REGIONAL VICE PRESIDENT SOUTH EUROPE DI GROHE

Il percorso del manager inizia oltre 40 anni fa in Grohe, e lo vede ricoprire nel tempo diversi ruoli strategici nazionali ed internazionali per l'azienda leader a livello globale di soluzioni complete per il bagno e sistemi per la cucina dove approda nel 1979 come Chief Financial Officer.

Direttore Commerciale nel 1983, General Manager nel 1988, ha consolidato la propria posizione fino a diventare Senior Vice President DIY Europe nel 2012.

Nel 2019 riprende le redini della filiale italiana in qualità di General Manager e Amministratore Delegato e viene nominato Regional Vice President South Europe con la responsabilità del coordinamento e della guida del cluster che comprende Italia, Francia, Spagna e Portogallo.

Forte del suo inestimabile capitale di esperienza, relazioni e conoscenza del settore nonché del DNA aziendale, Donato Pasquale ha il compito di guidare la crescita del brand in Italia e nell'area strategica del Sud Europa.



GRUPPO ARTESI

Clara Verardo AMMINISTRATORE DELEGATO

Nel 1990 Clara Verardo è al fianco del padre Rino nella costituzione e nella gestione di Artesi, la prima delle tre aziende fondate dalla famiglia Verardo in provincia di Pordenone: Artesi, Ardeco (entrambe specializzate in arredo bagno) e Agha, dedicata al mondo doccia. Amministratore delegato dal 2007, nel 2019 Clara Verardo guida la fusione dei brand nel nuovo Gruppo Artesi di cui oggi è a capo. Nasce così una realtà forte di 30 anni di storia, 3 brand e 34 collezioni: il gruppo mantiene comunque distinta l'identità stilistica dei marchi, valorizzandone le potenzialità e le capacità d'integrazione a livello direzionale, produttivo e commerciale.



“

Da sempre progettiamo le nostre stanze da bagno come luoghi dedicati alla cura di sé. Da quest'anno, saranno, in più, veri e propri spazi di benessere. Per questo abbiamo ampliato il nostro concept total bathroom al mondo del wellness, ed è nata Zenith, la prima sauna del gruppo Artesi, firmata per il marchio Agha dall'art director Enrico Cesana.

”

RUBINETTERIE
treemme
instruments for water



IOS

design Marco Pisati & Giampiero Castagnoli

Tel. +39 0577 718293 _ www.rubinetterie3m.it

GRUPPO GEROMIN



Carlo Geromin

CEO

Carlo Geromin è entrato nel 1986 nell'azienda di famiglia, fondata nel 1945. Da lì in poi il suo percorso professionale è legato a quello aziendale: nel 1990 è nato il brand Hafro e nel 2010 Sauna Vita che, insieme al brand Geromin, costituiscono oggi il Gruppo. Da sempre guida l'azienda attingendo dall'esperienza del passato e guardando al futuro: visione, eccellenza, dinamismo e fiducia sono i valori chiave del suo successo. Oggi, Gruppo Geromin è una realtà riconosciuta in tutto il mondo che progetta e realizza ambienti wellness e arredo bagno, coniugando la cultura del Made in Italy con una visione internazionale su tendenze, innovazioni e tecnologia.

“

Il wellness domestico è diventato ancora più centrale nelle nostre vite: trascorrendo molto tempo a casa abbiamo riscoperto appieno i suoi spazi, li abbiamo adattati alle nuove esigenze e adesso siamo pronti per renderli ancora più confortevoli e personalizzati.

”

GRUPPO NOVELLINI

Marco Novellini AMMINISTRATORE DELEGATO

Marco Novellini, classe 1974, è Ad e gestisce l'area commerciale e produttiva. Cresciuto in azienda con la sorella Barbara, ha assunto le redini dell'azienda a partire dal 2013 a causa della prematura scomparsa del padre Gianfranco, fondatore della Novellini nel 1966, insieme alla moglie Anna.

“

Novellini lavora da sempre per creare valore; è fortemente focalizzata sul consumatore per rispondere concretamente alle sue esigenze, dare forma al benessere e far star bene chi compra i nostri prodotti.

”



“

Nonostante la contrazione del mercato, l'efficacia del modello di business e delle linee strategiche intraprese, ci permettono di guardare al futuro con sicurezza e tranquillità.

”

Barbara Novellini PRESIDENTE

Barbara classe 1966, ricopre il ruolo di Presidente e si occupa dell'area amministrativa e finanziaria del Gruppo.

GRUPPO SAMO INDUSTRIES

Denis Venturato PRESIDENTE E CEO

Denis Venturato è a capo del Gruppo Samo Industries, holding di proprietà della famiglia Venturato. Oggi fanno parte del Gruppo: il polo Samo - Lineabeta, che propone un'offerta completa per il total look della sala bagno e che si distingue per un mood smart e in continua evoluzione, e Inda, brand storico dedicato all'arredo bagno alto di gamma.



“

La fusione in un'unica società è la naturale conseguenza di un processo di integrazione iniziato fin dall'acquisizione di Lineabeta, ma è anche il risultato della volontà del Gruppo di procedere, con la massima trasparenza, nei confronti del mercato e della nostra rete. La nuova struttura operativa unitaria concretizza il lavoro di creazione di questo nuovo polo parallelo a Inda, e permette al Gruppo di proporre un'offerta fortemente competitiva, sempre più ricca ed articolata.

”

“

Ci troviamo in un distretto con una lunga storia della produzione ceramica, un luogo dove la ceramica nacque oltre duemila anni fa. In questo contesto ci siamo inseriti come una solida realtà, focalizzata su un'offerta made in Italy forte e distintiva.

”



Roberto Finesi AMMINISTRATORE DELEGATO

Classe 1965, Roberto Finesi nasce nella culla della tradizione ceramica del distretto di Civita Castellana. Non ancora ventenne, inizia la sua carriera nel settore ceramico ricoprendo diversi ruoli e maturando nel tempo una conoscenza approfondita dell'intero processo produttivo, con un interesse sempre più focalizzato verso lo sviluppo e la ricerca di nuovi prodotti, nuove tecnologie e soprattutto nuovi mercati. Presente in GSI Ceramica sin dalla sua nascita nel 1990, dopo l'accorpamento della storica Ceramica Facis in cui Finesi è attivo dal 1986, ha ricoperto ruoli di responsabilità sempre più alta tracciando un percorso di trasformazione, evoluzione e grande crescita per l'azienda.

HANSGROHE ITALIA

“

I prodotti Hansgrohe sono il perfetto connubio tra qualità, design e funzionalità da 120 anni. Lo dimostrano gli oltre 600 premi ricevuti da giurie internazionali.

Il Gruppo Hansgrohe si avvale di una decennale collaborazione con importanti studi di design e progettazione, come lo studio Phoenix Design.

”



Paolo Bacchi

SALES DIRECTOR TRADE & CONTRACT

Paolo Bacchi, classe 1975, dopo oltre 10 anni di esperienza commerciale nel settore infissi e arredo bagno, entra nel 2007 in Hansgrohe Italia.

Bacchi ricopre dapprima il ruolo di Area Sales Manager nel centro Italia, gestendo un team di 7 Agenzie di rappresentanza.

Nel 2012, guidando l'aprirsi dell'azienda verso nuovi canali, Bacchi assume anche il ruolo di National Key Account per il DIY, sviluppando collaborazioni con catene internazionali e costruendo una Business Unit dedicata.

L'evoluzione del ruolo di Bacchi a Sales Director si porta a compimento nel 2018: da questo momento dirige il canale Idrotermosanitario e Showrooms, coadiuvato da 5 Area Sales Managers e una rete vendite esterna di 16 Agenzie, oltre il canale Contract tramite la nuova divisione Global Projects.

Roberto Lucchese

TITOLARE

Classe 1952, Lucchese fonda insieme ad Alessandro Colledan la Casa madre Idea s.r.l. Divisione Bagni nel 1987, per poi creare le altre 3 realtà del Gruppo Idea (Aqua, Blob e Disenia). Si occupa dell'area commerciale, implementando prima il mercato nazionale del settore prettamente Its che assorbe il 60% del fatturato e poi quello estero con il 40% sviluppato nei vari continenti con una crescita annua a doppia cifra, nell'ultimo triennio. Il suo obiettivo è la forte relazione e la soddisfazione dei propri clienti.

“

Il lavoro di gruppo, le persone, la loro formazione e il miglioramento aziendale continuo sono la nostra forza.

”



“

L'ultima nostra sfida è la crescita nelle tecnologie informatiche interne e nell'analisi dati per sostenere il nostro miglioramento di performance.

”

Alessandro Colledan

TITOLARE

Classe 1963, inizia da subito alla guida di Idea occupandosi della implementazione dell'area tecnico-produttiva-operativa. La crescita dell'azienda si fonda sui 4 marchi per ricoprire una posizione primaria nel mondo estetico.

Il suo obiettivo è quello di creare un'azienda a forte trazione organizzata attraverso un processo produttivo sostenibile e che riduca gli sprechi. Da 10 anni l'azienda applica il processo LEAN Idea Production Sistem con lo scopo di far operare i collaboratori in buon ambiente di lavoro, dove si ragiona come industria 4.0.

IDEAL STANDARD ITALIA

Safak **Francesco Fila** **COMMERCIAL LEADER**

Da maggio 2019 Commercial Leader di Ideal Standard Italia, nasce a Bologna nel 1982, si laurea in Economia e Gestione aziendale presso la Cattolica di Milano dove successivamente segue il Master in Marketing Management. Dopo due esperienze professionali in LG Electronics e Candy Hoover Group, approda in Ideal Standard nel 2012 ricoprendo importanti ruoli commerciali, da Key Account Sales a Direttore Vendite, con responsabilità nello sviluppo professionale del team e nella gestione della rete agenti. Dopo aver conquistato e maturato una solida reputazione nel settore, diventa figura chiave all'interno del gruppo per guidare l'Italia nel raggiungimento delle priorità strategiche.



“

Le crisi richiedono inventiva, nuove strategie e soluzioni alternative. In quest'anno complesso, grazie a una squadra compatta e vincente, Ideal Standard si è reinventata con resilienza e spirito di appartenenza. Ispirati dalla nostra mission "Together for better", questa è la promessa che facciamo ai nostri clienti, ai nostri partner e ai consumatori che ci scelgono ogni giorno.

”

IRIS CERAMICA GROUP

“

La sostenibilità è una parte fondamentale della nostra strategia e della nostra cultura aziendale: definisce non solo come facciamo le cose, ma chi siamo.

”



Federica Minozzi

CEO

Laureata in Giurisprudenza con il massimo dei voti presso l'Università di Modena nel 1997, entra da subito in Iris Ceramica Spa, la storica azienda del gruppo da cui tutto ha avuto origine, per un primo periodo di formazione on the job. Studia e approfondisce tematiche inerenti le vendite ed il marketing, orientamento che ben presto si rivela strategico per il suo futuro e determinante per l'accrescimento delle sue capacità imprenditoriali. Le elevate capacità manageriali e di leadership, l'hanno portata nel corso degli anni a coprire ruoli di massima responsabilità in tutte le aziende della multinazionale di famiglia fino ad arrivare, poco più che quarantenne, alla posizione di CEO del Gruppo.



Fabrizio Rossi

AMMINISTRATORE DELEGATO

Classe '61, nato a Pesaro, Fabrizio Rossi, dopo la laurea in economia aziendale, entra in Irsap, azienda di famiglia, nell'area commerciale e ne diventa Amministratore Delegato nel 2001. Il manager alterna la direzione aziendale a ruoli istituzionali all'interno di Confindustria. Sotto la sua guida l'azienda inizia l'espansione all'estero costituendo nel 1994 la prima filiale estera in Spagna. Gli anni 2000 segnano un ulteriore sviluppo in questa direzione, acquisendo Rhoss, affermata realtà friulana nel settore HVAC, aprendo nel 2001 la filiale francese, acquisendo nel 2005 uno stabilimento in Cina e uno in Romania ed espandendosi in oriente (filiale negli UAE nel 2012 e stabilimento in Turchia nel 2013). Nel 2017 rafforza la presenza dell'azienda in Europa costituendo Irsap UK e acquistando il distributore tedesco BEMM. Da sempre attento alle tematiche ambientali, fa realizzare un parco fotovoltaico nel 2011 e dà vita all'interno dell'azienda del progetto IGreen volto alla riduzione dei consumi energetici e all'abbattimento di CO₂ nell'ambiente.

“

La vision dell'azienda è quella di innovare il benessere climatico con tecnologia ed estetica. Questo si traduce in tre aree di business: il mondo radiatori, visti da noi come complementi d'arredo, sistemi di ventilazione meccanica e sistemi domotici di gestione dell'impianto, per noi il vero strumento per il risparmio energetico e quindi il nostro piccolo contributo alla salute del nostro pianeta.

”

“

Il Gruppo Italcera continuerà a investire su Devon&Devon, a consolidare e sviluppare il suo posizionamento di eccellenza e a rafforzare il suo ruolo di ambasciatrice del miglior made in Italy nel mondo.

”

Graziano Verdi

CEO

Top Manager nel settore del design e del lusso, Graziano Verdi è stato a lungo Amministratore Delegato del gruppo Iris-Graniti Fiandre. Ha poi guidato Technogym e la multinazionale belga Koramic. Nel 2017, insieme ad Alberto Forchielli e al fondo Mandarin, ha fondato Italcera Group, oggi sesto polo industriale italiano nel settore della ceramica di alta gamma. Fanno parte di Italcera i marchi: Devon&Devon, La Fabbrica Ceramiche, AVA, Elios Ceramica, Ceramica Rondine, Italcera USA, Bottega e la neo-acquisita Cedir. Verdi è Consigliere Indipendente di Indel B S.p.A. (quotata alla Borsa di Milano) e di Pelliconi S.p.A. È impegnato a livello istituzionale come di Membro del Consiglio di Confindustria Ceramica.



KALDEWEI ITALIA

Donata Donzelli SALES DIRECTOR

Nata a Milano, si laurea in Scienze Politiche all'Università Statale di Milano. Trascorre 7 anni all'estero tra Irlanda e Russia lavorando per alcune realtà internazionali nel settore della moda e rientra in Italia alla fine degli anni 2000 per lavorare per Franke ed Electrolux. Nel 2008 inizia la collaborazione con la Filiale italiana di Kaldewei GmbH, come Responsabile progetti e nel 2015 viene nominata Direttore commerciale per Kaldewei Italia, prendendosi carico anche della divisione retail.



“

Il nostro mercato di riferimento - quello medio/alto residenziale e l'Hotellerie - sta spostando l'attenzione verso prodotti veramente naturali e riciclabili. Si parla di economia circolare, di prodotti che durino e che possano essere re-immessi nel sistema: Kaldewei, con il suo speciale acciaio smaltato, è l'unica valida risposta a questo bisogno. Quindi sono fiduciosa sia per questo 2021 sia per gli anni a venire.

”

Le aziende che faranno la differenza



Il nuovo numero di *Business People* e l'allegato *100% Business People in Italy* disponibile in edicola e in versione digitale



BUSINESS PEOPLE



www.businesspeople.it

LAUFEN ITALIA

Ignacio Garcia Rùbio MANAGING DIRECTOR

Alla guida della nuova filiale italiana di Laufen è stato nominato Ignacio Garcia Rùbio. Madrilenò di nascita, nel 2012 approda nella divisione spagnola del brand e in breve tempo ottiene grandi risultati: crea e diffonde l'immagine di Laufen come marchio di lusso nel settore. Nel 2019 Laufen gli assegna la direzione dell'Italia e il manager crea una nuova società per far conoscere il brand, rafforzare l'immagine e posizionarlo sul mercato tra i leader nel segmento di lusso. Per rifornire capillarmente il territorio italiano, Ignacio apre anche un nuovo magazzino. Nel 2021 è prevista l'inaugurazione di uno showroom a Milano, uno spazio multifunzionale dedicato ad architetti e progettisti.



“

Rispetto al passato siamo migliorati, siamo oggi più pronti e preparati per avere successo nella nostra missione: riconquistare la fiducia e la stima dei nostri clienti italiani. Gli investimenti fatti, il prodotto, il servizio e la qualità, sono ora all'altezza delle aspettative del mercato. Siamo sicuri di poter diventare partner di valore del retail.

”

“

Puro Marazzi Antibacterial si caratterizza per una nuova tecnologia che elimina batteri e microrganismi nocivi fino al 99,9% e rende più sicuri gli ambienti. È un progetto che asseconda il bisogno di sicurezza e comfort che tutti sentiamo in questo momento e ha già ottenuto prestigiosi riconoscimenti internazionali.

”



Leonardo Tavani

VP MARKETING AND DISTRIBUTION

Leonardo Tavani, VP Marketing, Customer Service & Distribution di Marazzi Group, vanta una consolidata esperienza nel settore della ceramica dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità, iniziando a lavorare per il gruppo prima in Francia, poi in USA e oggi in Italia.

In azienda è alla guida, oltre che del dipartimento marketing e comunicazione, anche della divisione sviluppo prodotto e di quella customer service e distribuzione.



Carlo Alberto Nobili

CHIEF BUSINESS OFFICER

Carlo Alberto Nobili nasce a Borgomanero nel 1984. Grande appassionato di tecnologia, meccanica e materiali, entra in azienda nel 2002, a 18 anni, e segue tutta la filiera produttiva per oltre 2 anni, fino ad arrivare ad affiancare il padre Alberto nella gestione. Parallelamente all'apprendistato, sviluppa progetti imprenditoriali in autonomia e, negli ultimi cinque anni, si focalizza sulla riorganizzazione aziendale. In particolare, dal 2018 ha seguito il progetto Industry 4.0, introducendo una serie di sistemi che hanno permesso la crescita dell'azienda. Dal 2019 riveste il ruolo di Chief Business Officer, e segue lo sviluppo di nuovi mercati.

“

Durante il lockdown il nostro compito prioritario è stato quello di gestire l'emergenza, occupandoci di mettere in sicurezza i dipendenti, proseguire (e in alcuni mesi anche riconvertire) la produzione e rassicurare i fornitori. Il 2020 si è chiuso a +3,5%, dato che conferma il trend degli ultimi 3 anni e la forza propulsiva dell'intenso lavoro di riorganizzazione del 2019.

”

“

Ci affacciamo al 2021 con rinnovata fiducia e diversi nuovi progetti che inizieremo a presentare sin da febbraio: nuove collezioni che confermano la nostra impronta sartoriale e proseguono la ricerca di Novello verso una raffinata innovazione di design e materiali che esaltano, al tempo stesso, anche la funzionalità delle nostre proposte.

”

Monica Novello

EXPORT MANAGER E RESPONSABILE DELLA COMUNICAZIONE

Nata a Mirano nel 1965, Monica Novello entra nell'azienda di famiglia nel 1984 occupandosi dapprima del mercato italiano per poi, grazie alla sua formazione linguistica, ricoprire la carica, che riveste tuttora, di Export Manager. Insieme alle responsabilità commerciali si è occupata sin da subito anche di tematiche legate al marketing, in particolare la comunicazione, tracciando e coordinandone le strategie con il suo team. Grazie alla profonda conoscenza dell'azienda e delle esigenze di mercato collabora inoltre con i designer dell'azienda nello sviluppo dei nuovi prodotti.



RUBINETTERIE RITMONIO

Luca Ritmonio AD

Nato a Varallo (VC), nel 1985, Luca Ritmonio si laurea in Industrial Design allo IED di Milano nel 2008. Durante gli studi inizia la sua esperienza all'interno dell'azienda di famiglia, dedicandosi a mansioni più tecniche: da 12 anni il suo impegno in Ritmonio è a tempo pieno. Le competenze acquisite gli hanno concesso di intraprendere un'esperienza trasversale e di ricoprire un ruolo manageriale a 360°, che presuppone una gestione completa e integrata delle dinamiche aziendali, fino a ricoprire l'attuale ruolo di AD. In questi anni, Ritmonio ha acquisito e rafforzato un respiro internazionale, che vede oggi l'azienda come uno dei principali player del mercato.



“

Abbiamo ora un'opportunità unica, come famiglia di imprenditori e come azienda: la responsabilità di pensare a un approccio inedito per fare business, che si basi sulla fiducia e sull'ascolto dei bisogni dei consumatori e dei valori in cui credono. Vogliamo fare sì che chi scelga Ritmonio possa godere di una "quality experience" a tutto tondo.

”

RUBINETTERIE STELLA

“

La maggior complessità produttiva conseguente alla moltiplicazione di materiali, forme e trattamenti superficiali rende, grazie alla loro flessibilità, le imprese italiane molto competitive rispetto alle richieste di tutti i mercati occidentali, in particolare di quelli più attenti al design e alla qualità intrinseca del prodotto.

”



Stefano Sappa

**AMMINISTRATORE
DELEGATO**

Nato il 16 marzo del 1968, si è laureato in giurisprudenza nel 1992. Fondatore e Presidente di SBS SPA (società operante nell'elettronica di consumo) dal 1994 al 2006, e di Estendo Spa (società operante nei servizi postvendita per l'elettronica) dal 2004 al 2006, dal 2009 è socio e AD di Rubinetterie Stella .

RUBINETTERIE TREEMME

Riccardo Michelangioli SOCIO AMMINISTRATORE E DIRETTORE R&D

47 anni, laureato in Ingegneria Meccanica presso l'Università degli Studi di Firenze, Riccardo Michelangioli ha alle spalle numerose esperienze lavorative maturate in General Electric, Whirlpool e Novartis Vaccines. Una volta entrato in Rubinetterie Treemme, ha messo a disposizione dell'azienda le sue conoscenze e le competenze sviluppate in passato. Si è da subito occupato di produzione e logistica per poi diventare il responsabile dell'ufficio tecnico. Tra gli obiettivi che Riccardo Michelangioli si è posto per il futuro vi è il consolidamento del brand e una maggiore crescita a livello di immagine. Il tutto senza ovviamente dimenticare l'aspetto tecnologico del prodotto, uno dei fattori che negli ultimi anni ha reso l'azienda competitiva.



“

La mission di Rubinetterie Treemme è sempre stata quella di porre l'accento sulla qualità del prodotto, sul design e sul servizio. È questo che anima le nostre scelte di investimento e le nostre prospettive di innovazione e di crescita. Sono allo studio nuovi prodotti e nuove finiture che, auspichiamo, diano ancora più risalto a ciò che quotidianamente facciamo.

”

SCARABEO CERAMICHE

“

In questi ultimi anni siamo riusciti a fare una trasformazione aziendale senza precedenti riuscendo a posizionare l'azienda in segmenti di mercato prima sconosciuti. La nuova missione è quella di progettare e realizzare nuovi prodotti sempre più ecosostenibili, anche grazie a processi produttivi pensati e realizzati con una vocazione green.

”



Giampaolo Calisti

CEO

Nato nel 1972, appena finiti gli studi, inizia a muovere i primi passi all'interno dell'azienda di famiglia, una realtà fortemente in crescita avviata dal padre, Giovanni Calisti, nel 1974. Un percorso, quello di Giampaolo, iniziato dal basso, con mansioni di magazziniere prima e responsabile spedizioni subito dopo, per passare da coordinatore della produzione fino a responsabile vendite Italia fino a export manager. Dal 2002 ricopre la carica di AD di Scarabeo Ceramiche e, da allora, la dirige con passione e dinamicità raggiungendo traguardi importanti che la identificano, oggi, tra i principali player del mercato italiano e internazionale.



Fabiana Scavolini

AMMINISTRATORE DELEGATO

50 anni, laureata in Economia e Commercio, dal 2014 Fabiana Scavolini è CEO di Scavolini S.p.A. In Azienda dal 1995, entra subito all'interno della funzione marketing con responsabilità sempre crescenti fino a diventare nel 2000 Responsabile dell'Ufficio Commerciale e Marketing divisione Italia. Dal 2017 è presente nel Consiglio Direttivo di Assobagno. Da pochi mesi è stata nominata presidente della controllata Scavolini France sas, con sede a Parigi. È vice-presidente del Consiglio di Amministrazione di Scavolini. È sposata con due figli.

CREDIT: LOLA MOSER

“

Essere un brand affermato a livello globale e “la più amata dagli italiani” da 60 anni, è sicuramente una sfida, soprattutto in un momento complesso come quello attuale, ma la vivacità dei mercati e l’accelerazione del processo di trasformazione della sala da bagno ci permettono di guardare al futuro con fiducia e positività.

”

“

Il 2020 è stato un anno davvero incredibile; il primo lockdown ci ha preoccupato molto ma, appena finito il periodo di stop forzato, il mercato ha reagito in modo sorprendente. Per il 2021 siamo ottimisti: abbiamo presentato da poco Shadow, un radiatore che può essere ordinato con misure "custom" al centimetro. Ma non ci fermiamo qui, e nei prossimi mesi ci saranno altre novità.

”

Filippo Arbellia CEO

Filippo Arbellia, ingegnere meccanico con indirizzo energetico, è figlio della fondatrice di Scirocco H, Maria Pia Bertona. Nel 2013, con a fianco il nuovo socio Sabrina Mora, prende le redini e la direzione dell'azienda per dare vita al nuovo corso stilistico e progettuale dell'azienda.



Rino Ferreri AD DI SFA ITALIA E DIRETTORE STRATEGICO DESIGN DEL GRUPPO SFA

Rino Ferreri comincia la sua carriera nel mondo dell'idrotermosanitario in Ariston e Baxi con ruoli commerciali. Nel 1992 entra in SFA Italia e, fin da subito, ricopre la carica di AD e, fino al 2015, ha gestito contemporaneamente anche la Filiale spagnola di SFA a Barcellona. Da 3 anni ha assunto, inoltre, la carica di Direttore Strategico Design dell'area bagno. Dall'anno scorso è anche AD di Format, azienda di San Polo di Piave (Tv) acquisita a giugno scorso. Appassionato del proprio lavoro, gestisce con successo un Team di Collaboratori motivati ed è un profondo conoscitore del mondo ITS, sempre attento alle continue evoluzioni del mercato e della filiera distributiva in cui opera da sempre.



“

Da gennaio 2021 il brand Grandform diventa Kinedo, marchio già conosciuto e di riferimento in tutta Europa. Il nostro obiettivo è quello di diventare il nuovo player di riferimento per la fascia medio-alta del mercato.

”

“

Dopo anni di lavoro sulla produzione e sul team creativo siamo arrivati a questo risultato: l'arredo è ricerca, è parte delle nostre origini. Non seguiamo mode o tendenze, ma crediamo nella sensibilità architettonica ed estetica.

”



Maurizio Leo Placuzzi

PRESIDENTE

Nel 1987 Maurizio Leo Placuzzi fonda SICIS, a Ravenna. Grazie ai brevetti per evolvere l'arte del mosaico artistico - un sistema unico per creare le tessere - diventa velocemente una delle aziende più importanti al mondo per il mosaico e per le sue creazioni.

Arrivano lavori da tutto il mondo: dall'Hotel Plaza a New York, alla spa del Ritz a Parigi, al Bellagio Casino di Las Vegas, al Burj Al-Arab di Dubai, ma ancora il Garuda a Bali, il tempio indu a Bangkok, solo per citarne alcuni.

Nel frattempo investe in nuove ricerche che lo portano a elaborare un inedito prodotto da rivestimento, Vetrite, che entra in breve tempo a far parte delle superfici più amate da architetti e interior.

Stimolato dall'idea di interpretare l'architettura di interni a tutto tondo, mette insieme un team di esperti nel settore, creando i primi pezzi di arredo, dapprima oggetti artistici fino a realizzare collezioni di arredo, accessori, tessuti, elementi che si combinano e raccontano ambienti eclettici e multiculturali.

Marco Giuliani

EXPORT MANAGER

Classe 1965, è laureato in Giurisprudenza. Dal 2005 è Consigliere della Camera di Commercio di Viterbo, dal 1990 al 2007 Direttore Generale dello stabilimento CIPA del Gruppo Quadrifoglio Srl (produzione di stoviglie in ceramica). Dal 2000 al 2004 è Presidente dell'Associazione Industriali di Viterbo. È membro CDA di Acqua Egeria Srl (produzione acqua minerale) dal 2005 al 2008 e membro CDA di IMAT Srl (commercio) dal 2006 al 2012. Già dal 2008 è Direttore Commerciale presso Ceramica Vallelunga Srl (produzione di piastrelle in ceramica), carica che mantiene sino al 2015 per poi passare nel 2016 in SIMAS con la carica di Export Manager.



“

Il 2020 è stato un anno complesso, ma dopo le difficoltà dei primi sei mesi, abbiamo avuto un secondo semestre di ottimi risultati che ci hanno permesso di recuperare, quasi completamente, il fatturato perso a causa del lock-down. Il 2021 deve essere l'anno del rilancio, e noi ci crediamo.

”

“

È innegabile che questo difficile periodo abbia accelerato alcune riflessioni sul comfort abitativo, tema molto sentito da Tubes, così come quello della riduzione dei consumi energetici.

Con orgoglio possiamo affermare che cerchiamo di contribuire a questo aspetto progettando radiatori ad alta efficienza energetica ed estremamente performanti, senza dimenticare il valore estetico.

”



Cristiano Crosetta

AMMINISTRATORE DELEGATO

Amministratore Delegato di Tubes Radiatori dal 2014, Cristiano Crosetta fonda l'azienda nel 1992 insieme al padre Augusto, Presidente, e con gli altri soci Amministratori fratelli del padre: Franco e Renzo Crosetta, oggi accompagnati nella guida dell'azienda dai rispettivi figli, Antonia e Riccardo.

Nelle prime fasi della sua carriera ha ricoperto ruoli di responsabilità in differenti aree funzionali: marketing, sales e technical marketing. Oggi Cristiano Crosetta guida con passione una realtà che è entrata a fare parte della storia del design italiano, arricchendone l'importante patrimonio, grazie alla vincita di un Compasso d'Oro ADI e che si continua a distinguere per la capacità di innovazione estetica e formale.

VISMARAVETRO



Elia Vismara **AMMINISTRATORE DELEGATO**

Elia Vismara si laurea nel 1999 in ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano. Amministratore Delegato e Marketing Manager, oggi Elia Vismara è alla guida dell'azienda insieme al fratello Stefano Vismara, Amministratore Delegato e Operations Manager. Dallo scorso luglio è Presidente di Assobagno ed è Membro del Gruppo di Lavoro Tecnico Cabina Doccia in attività presso FederlegnoArredo-Assobagno.

“

Affronteremo il 2021 con la consapevolezza di dover modellare la nostra offerta di prodotti e servizi per poter rispondere in modo efficace alle nuove esigenze di mercato. La produzione sarà di alta qualità, rapida e flessibile, ma sempre intransigente nella scelta dei materiali e nello scrupolo, quasi artigianale, della loro lavorazione.

”

“

Il 2021 ci vede impegnati a consolidare i progetti lanciati l'anno scorso: per Zucchetti, Medameda disegnata da Alberto e Francesco Meda e Helm di David Lopez Quincoces, e le collezioni Kos firmate Zaven e Visibility. Poi, in vista del Salone il prossimo settembre, prederanno forma concreta altre idee che stiamo esplorando.

”

Elena Zucchetti

**RESPONSABILE
MARKETING, RICERCA E
SVILUPPO**

Elena Zucchetti inizia ad avvicinarsi all'azienda di famiglia molto giovane, durante i primi anni di università, coinvolta dal padre e segue alcuni corsi di specializzazione in marketing presso la SDA - Bocconi. Curiosa e da sempre affascinata da design e comunicazione, ha fatto di queste passioni la sua professione.



CREDIT: MAX ZAMBELLI

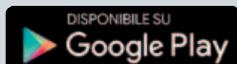
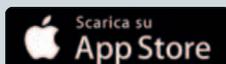
DIGITAL EDITION



AB ABITARE IL BAGNO SI PUÒ SFOGLIARE

SU SMARTPHONE E TABLET IOS E ANDROID.
ANDATE NEGLI STORE DEI VOSTRI DEVICE
E SCARICATE L'APP GRATUITA: SARETE
COSÌ SEMPRE PUNTUALMENTE INFORMATI
DOVE E QUANDO VORRETE.

BUONA LETTURA!



ab
ABITARE
IL BAGNO

Direttore Responsabile
VITO SINOPOLI

Caporedattore
ARIANNA SORBARA

Contributi redazionali di SIMONA BRUSCAGIN

Caposervizio redazione grafica
ALDA PEDRAZZINI

Coordinamento tecnico
PAOLA LORUSSO

TRAFFICO
ELISABETTA PIFFERI
elisabetta.pifferi@e-duesse.it

Publicazione mensile:
8 numeri l'anno - Poste Italiane s.p.a.
Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. In L. 27/02/2004 n°46)
art.1, comma 1, DCB Milano - Registrazione Tribunale di Milano
n. 658 del 05/11/2008. Iscrizione Registro Nazionale della Stampa n. 9380
del 11.04.2001 - ROC n. 6794

Grafica e fotolito: EmmeGi Group, Milano Stampa: Galli Thierry Stampa, Milano

Prezzo di una copia: €1,55 (prezzo fiscale) arretrati
€ 7,55 + spese postali. Abbonamento annuale per l'Italia: € 25,00 via ordinaria

Informativa resa ai sensi degli articoli 13 - 14
Regolamento UE 2016 / 679 GDPR
(General Data Protection Regulation)
Duesse Communication Srl, Titolare del trattamento dei dati personali, liberamente
conferiti per fornire i servizi indicati. Per i diritti cui agli articoli 13 - 14
Regolamento UE 2016 / 679 e per l'elenco di tutti gli addetti al trattamento, rivolgersi al
Responsabile del trattamento che è il Titolare di Duesse Communication Srl - Viale
Giulio Richard 1/Torre A - 20143 Milano. I dati potranno essere trattati da addetti
incaricati preposti agli abbonamenti, al marketing, all'amministrazione e potranno
essere comunicati a società esterne, per le spedizioni della rivista e per l'invio di
materiale promozionale.

Copyright. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte della rivista può essere riprodotta in
qualsiasi forma o rielaborata con l'uso di sistemi elettronici, o riprodotta,
o diffusa, senza l'autorizzazione scritta dell'editore. Manoscritti e foto, anche
se non pubblicati, non vengono restituiti. La redazione si è curata di ottenere
il copyright delle immagini pubblicate, nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a
disposizione degli aventi diritto per regolare eventuali spettanze.

DUESSE COMMUNICATION S.R.L.
Viale Giulio Richard 1/Torre A - 20143 Milano - Tel. 02.277961 Fax 02.27796300
Site Internet: www.e-duesse.it

Amministratore Unico
VITO SINOPOLI

PUBBLICAZIONI DUESSE COMMUNICATION
AB - Abitare il Bagno, Babyworld, Beauty Business, Best Movie,
Box Office, Business People, Progetto Cucina, Tivù, Toy Store,
UpTrade, Vision.biz, Voilà, YouTech

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

ABBONATI, TI CONVIENE!



SCOPRI TUTTE LE OFFERTE
DI ABBONAMENTO SU:
<http://abbonamenti.e-duesse.it>
TEL. 02.277961



STAMPATO SU CARTA PRODOTTA CON CELLULOSE
SENZA CLORO GAS PROVENIENTI DA FORESTE
CONTROLLATE E CERTIFICATE, NEL RISPETTO
DELLE NORMATIVE ECOLOGICHE VIGENTI

CONFERMATO, IL BONUS PUBBLICITÀ ANCHE PER IL 2021 E 2022



© iStock

CHI INVESTE IN CAMPAGNE PUBBLICITARIE
STAMPA E DIGITAL POTRÀ USUFRUIRE DEL
**CREDITO D'IMPOSTA DEL 50% DEL VALORE
DI TUTTI GLI INVESTIMENTI EFFETTUATI**

(COMMA 608, ART. 1)

SFRUTTA LE OPPORTUNITÀ CON DUESSE COMMUNICATION



ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

Ny ù

/ approaching the detail /



ADV & image: Neiko.it

IDEA
GROUP