

Contract. Gli investitori esteri sono attirati dal gusto e dallo stile made in Italy

La forte ascesa del design italiano

di **Cristina Jucker**

«**I**l made in Italy ci aiuta moltissimo: tutto si gioca su questo. Anche perché l'investitore si fa vanto del fatto di poter dire che le cucine sono Dada o che gli arredi sono italiani». Carlo Molteni, amministratore delegato di Molteni e C. (240 milioni di ricavi, il 30% circa legato al contract) fa parte di quella schiera sempre più numerosa di imprenditori "del design" che raccolgono grandi successi all'estero. «Loro comprano anche il gusto» aggiunge Molteni, sottolineando come gli stranieri, quando devono vendere un "prodotto" di alta gamma (appartamenti, uffici o alberghi che siano) sono particolarmente attenti alla qualità, ma soprattutto al design.

Così il mercato del contract, la fornitura di mobili e arredi per grandi spazi, è in forte espansione un po' per tutti. Appena ultimato un palazzo di Jean Nouvel a New York (cucine e armadi per suite di lusso), Molteni sta lavorando per la Jameson Tower di Vancouver, progettata da Foster («240 cucine e armadi disegnati da lui»), sta finendo l'Hotel Marriot a Budapest, ma anche il Ritz Carlton a White Plains (a pochi chilometri da New York). Lavora alla

SUCCESSO GLOBALE

Grandi aziende come Flos, Molteni, Snaidero, Fontana Arte e Moroso sono attive a New York, Dubai, Chicago, Las Vegas e Istanbul

Haway come a Kartoum, in Sudan. Per citare solo alcuni esempi. Snaidero, oltre 300 milioni di fatturato consolidato, sul mercato americano è la prima azienda europea nel contract di cucine. «Abbiamo arredato la Trump Tower a Chicago, 45 piani di appartamenti di lusso, o la Mgm Tower di Las Vegas» racconta Roberto Snaidero, dal 2002 presidente di Federlegno-Arredo.

«Fondamentale per imporre la propria immagine in luoghi di grande visibilità» come sottolinea Carlo Guglielmi, presidente di Fontana Arte, il contract è anche una chiave importante per aprire le porte dei mercati stranieri alle aziende medie o piccole. La stessa Fontana Arte sta realizzando l'illuminazione di due torri per appartamenti in Dubai, re-

alizzate dall'architetto italiano Matteo Nunziante (e arredate da Feg e Salvarani, altre due aziende italiane). Anche Moroso (30 milioni di ricavi, il 70% all'estero) può vantare gli arredi di due alberghi a Delhi o gli uffici della Procter & Gamble a Londra. E non sono che due esempi. «Il contract è una strada importante — aggiunge Guglielmi — ma difficile: occorre fornire un grande servizio di assistenza alla vendita e alla progettazione». «Ci vuole un'organizzazione complessa e una flessibilità incredibile — aggiunge Molteni —. Quando sei a Kartoum, oppure a Baku, in Azerbaijan, dove stiamo attrezzando i negozi Cartier, se ti manca una vite è difficile recuperarla. Devi avere squadre in grado di cavarsela in tutte le

condizioni. Oppure può accadere che tu presenti una camera campione, poi l'ordine lo prende un altro, che la copia. E l'investitore può dire che si tratta di design italiano. A noi è successo in Messico».

Ma il contract può anche cambiare la vita di un'azienda, o meglio la sua cultura. Il caso di Flos (105 milioni di fatturato, il 50% oggi legato al contract) è indicativo. Tipica impresa di design italiana, legata a grandi architetti, una storia importante nel mondo delle lampade, si è "reiventata" per dedicarsi anche a prodotti di illuminotecnica professionali. Creando una nuova società in Spagna, e una in Italia dedicata allo sviluppo di prodotti speciali, fatti "su misura". Sono nate così le luci della sede dell'Ibm a Istanbul, o della Kpmg a Oslo, o ancora dell'Hotel Intercontinental di Ginevra, che l'anno scorso è stato premiato proprio per il lighting design. E, come per gli altri, questa nuova attività ha trascinato anche le vendite dei prodotti tradizionali.

Aziende leader a ca

Permasteelisa e Cimolai partner delle archistar

di **Mauro Salerno**

L'alta moda dell'architettura mondiale ha un sarto italiano di fiducia. Quando si tratta di trasferire dallo schermo di un computer al cantiere le forme avveniristiche di una delle loro creazioni uniche in acciaio, titanio, vetro, firme internazionali del calibro di Frank Gehry, Thom Mayne, Norman Foster, Skidmore Owings & Merrill, in genere bussano alla porta del quartier generale di Permasteelisa a Vittorio Veneto (Trevise) o a quella di una delle sue 60 filiali sparse in 27 Paesi.

Nota alle archistar come l'azienda da chiamare quando si ha a che fare con progetti dalla consistente complessità tecnolo-

TAIPEI 101

Nel grattacielo di 508 metri un enorme pendolo da 800 tonnellate realizzato dalla Fip industriale di Padova

gica da realizzare nel mondo, Permasteelisa è un po' meno conosciuta dal grande pubblico. Eppure, il *couturier* italiano dei *curtain wall*, ha realizzato facciate e coperture di molte meraviglie dell'architettura contemporanea. Per esempio la Sidney Opera House, il museo Guggenheim di Bilbao o il Moma di New York. Ma l'elenco delle realizzazioni eccellenti dell'azienda veneta è lunghissimo. Per stare all'attualità, Permasteelisa ha dato forma a ciascuno dei 2.541 pannelli di vetro che compongono il prisma trasparente della sede della InterActiveCorp disegnata da Gehry a Manhattan, ha affiancato Norman Foster nei progetti per la Hearst Tower e per il nuovo stadio di Wembley, Jean

Nouvel per la torre Agbar di Barcellona e realizzato le facciate per buona parte dei grattacieli asiatici come il Taipei 101 a Taiwan (508 metri di altezza) e tre nuovi torri, tra cui quella più alta del Giappone, la Midtown Tower, alta 248 metri, a Tokyo.

Come l'azienda di Vittorio Veneto, anche il gruppo Cimolai di Pordenone ha fatto della capacità di tradurre in realtà le idee visionarie dei grandi architetti uno dei suoi punti di forza. Partendo dai disegni di Santiago Calatrava l'azienda friulana ha realizzato gli archi e la copertura a falde di acciaio e vetro che grazie a uno speciale filtro intermedio di protezione, permettono allo stadio olimpico di Atene di riflettere circa il 60% della luce solare. Con l'architetto catalano, che ha fatto un marchio di fabbrica della capacità di disegnare ponti e passerelle dalle linee esili, Cimolai lavora anche a Gerusalemme e Dallas, mentre a Doha, in Qatar, ha realizzato per l'Emiro Sheikh Hamad Bin Khalifa Al-Thani la Sports City Tower: una struttura metallica a diametro variabile che su 318 metri di altezza ospita un albergo, un museo, un ristorante e un appartamento presidenziale sviluppato su quattro piani, con piscina panoramica (emergente dal profilo della torre) e, sulla sommità, la torcia accesa lo scorso primo dicembre alla cerimonia di inaugurazione delle Olimpiadi asiatiche.

A scala molto più grande proprio nella zona degli Emirati Arabi, la Maire-Tecnimont ha appena concluso un contratto record da 1,9 miliardi di dollari per realizzare una città industriale con tre mega impianti per la produzione polipropilene e polietilene, uffici, magazzini, depositi e tutte le facilities necessarie al funzionamento delle strutture per conto della Adnoc, la Oil Company di stato di Abu Dhabi. Fisica Italimpianti (Im-

pregilo) ha ottenuto a marzo una commessa da 563 milioni di dollari per la costruzione di un dissalatore a Dubai che si aggiunge ai tre in costruzione in Qatar, Abu Dhabi e Dubai.

Nel settore dell'ingegneria impiantistica - comparto che garantisce esportazioni di tecnologia italiana per 30 miliardi l'anno - fanno scuola i casi del gasdotto Blue Stream, posato tra Russia e Turchia, attraverso il Mar Nero a una profondità di 2.150 metri, dalla nave Saipem 7000. Ma non solo. In Nigeria Snamprogetti e Techint fanno parte del consorzio che ha realizzato in Nigeria gran parte del complesso di liquefazione di gas naturale (Lng) della Shell in Bonny Island, per un investimento complessivo da 10 miliardi di dollari. Tra le opere che portano la firma di costruttori italiani figurano, ad esempio la diga di Ertan realizzata da Impregilo in Cina. O il contratto per un totale da 3,7 miliardi per le nuove linee ferroviarie che Astaldi, Ghella e la stessa Impregilo (con quote paritetiche del 33%) hanno ottenuto l'anno scorso in Venezuela.

Un esempio di tecnologia italiana di punta espressa da una media impresa si trova poi nel campo della protezione anti-sisma di ponti, torri e grandi infrastrutture ferroviarie. All'interno del Taipei 101 un enorme pendolo da 800 tonnellate, facendo da contrappeso alle oscillazioni e da attrazione per i visitatori, garantisce la stabilità del grattacielo in caso di eventi come terremoti o anche semplici raffiche di vento. A realizzarlo è stata la Fip Industriale di Padova, un'azienda dal fatturato di 100 milioni che vanta la fornitura di dispositivi anti-terremoto (shock transmitting systems) per maxiponti come lo Stonecutters bridge di Hong Kong, il Rion-Antirion in Grecia, o lo Sheikh Zayed Bridge in Abu Dhabi.

«Vincono ricerca e project manager»

Il principale obiettivo è ritagliarsi un ruolo da protagonista nel cantiere di ricostruzione di Ground Zero su cui sorgerà la Freedom Tower disegnata da Skidmore, Owings & Merrill, studio newyorkese con cui vanta un lungo elenco di collaborazioni. Permasteelisa guarda però con attenzione anche all'imponente mercato immobiliare del Medio Oriente, in particolare alla maxi-operazione che entro il 2012 porterà alla realizzazione ad Abu Dhabi di quattro nuovi musei firmati da Frank O' Gehry, Zaha Hadid, Tadao Ando e Jean Nouvel. «Siamo e saremo in competizione su tutti i più grandi lavori che si stanno progettando nel mondo — dice Davide Croff, presidente del gruppo e della Fondazione Biennale di Venezia. — A Ground Zero siamo già intervenuti per la realizzazione di una delle prime torri, così come siamo già presenti negli Emirati».

In circa vent'anni Permasteelisa è riuscita a conquistarsi un ruolo di leader nel mercato degli involucri architettonici. Qual è l'elemento vincente?

La capacità di accoppiare una tecnica costruttiva innovativa, affermatasi subito per capacità di risposta in termini di sicurezza e protezione dagli sbalzi termici, insieme a una capacità di design che si è affinata grazie alla collaborazione con i più grandi ar-

chitetti di tutto il mondo.

Come vi siete conquistati la fiducia delle star dell'architettura?

Il valore aggiunto è nell'attività di project management e nell'investimento in ricerca e sviluppo di nuove soluzioni. Ognuno degli edifici che ci chiedono di realizzare è un unicum progettuale che ha bisogno di un'impresa dedicata. Mi piace dire che Permasteelisa è un "best employeer", chiunque voglia lavorare in questo settore considera la nostra azienda come una grande opportunità. Quello che colpisce, semmai, è che nonostante abbiamo contribuito alla realizzazione di molte delle icone dell'architettura moderna, di noi si parli molto poco.

Dopo la perdita del 2005 il bilancio 2006 (1,1 miliardi di fatturato) ha chiuso in sostanziale pareggio. Crisi superata?

È stata una crisi di crescita. La società, ancora molto giovane, aveva bisogno di un salto per passare da azienda fondata su individualità geniali a multinazionale con forme di governance più articolate e strumenti di gestione più sofisticata. Abbiamo avviato un poderoso piano di ristrutturazione che ha già prodotto dei risultati e che entro uno o due anni ci consentirà di riportare la redditività del gruppo al livello degli anni precedenti al 2004.

Mau.S.