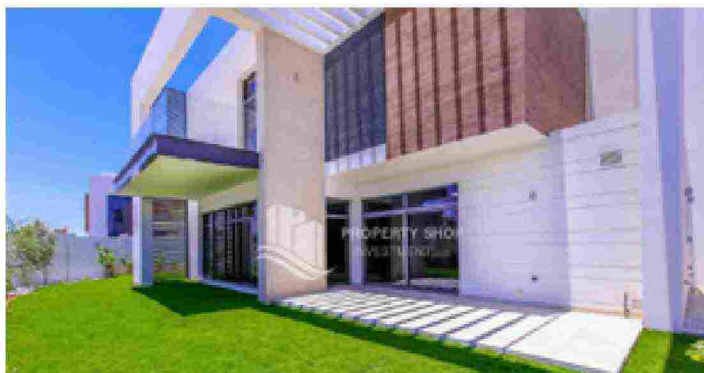


CASE HISTORY



L'AZIENDA PARTIVA
NEL 2013 DA 29 MILIONI
E HA CHIUSO L'ULTIMO ANNO
CON 85 MILIONI DI RICAVI.
L'AD ALBERTO SELMI:
"LA TECNOLOGIA DELLE
GRANDI LASTRE È IL NOSTRO
SEGRETO". TRA TRE ANNI
NAScerà UN NUOVO
POLO INDUSTRIALE

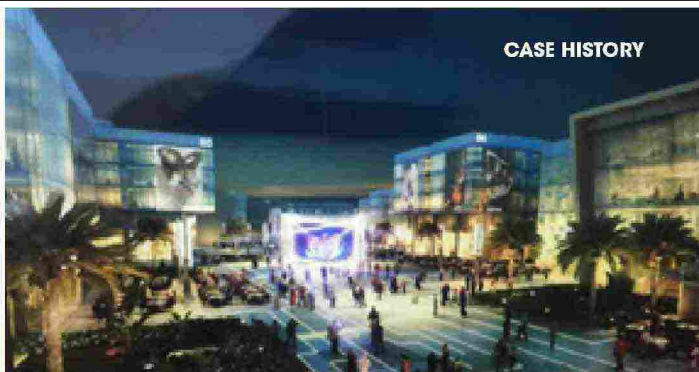
IL GRANDE BALZO DI LAMINAM

di Donatella Bollani

L'incremento di **Laminam** è high double digit e costante nel tempo, considerando che nel 2013 l'azienda aveva un fatturato al di sotto dei 30 milioni di euro ed è riuscita ad archiviare il 2017 a quota 85 milioni con il 23% di ebitda. L'azienda modenese fa parte del **Gruppo System**, fondato e presieduto dall'ingegner **Franco Stefani**, leader nella progettazione e realizzazione di soluzioni di processo produttivo per l'industria ceramica e di altri settori industriali come l'intra-logistica e l'elettronica. Il gruppo è presente in 25 Paesi del mondo con 40 società, 2000 dipendenti e con una quota export dell'85%, controllando anche Modula, Tosilab, System Sicurezza, Premium Care e Studio I. **Alberto Selmi**, amministratore delegato di **Laminam**, in azienda dal 2009, ci ha illustrato in quest'intervista le strategie e i piani di sviluppo.

Dove opera **Laminam**?

Lo stabilimento principale è in Italia, a Fiorano Modenese, nel cuore del distretto della ceramica di Sassuolo. Si sono poi aggiunti due nuove fabbriche che ci hanno permesso di triplicare la capacità produttiva: la prima a Borgotaro (Parma), interamente dedicato alle lastre nel formato 1620 per 3240 millimetri, e la seconda in Russia, nel Parco Industriale Vorsino, poco distante da Mosca, riservata esclusivamente alle lastre 1000 per 3000 millimetri. Quest'ultimo impianto è stato realizzato con un investimento iniziale in tecnologie di 25 milioni di euro, e si prevede debba raggiungere i 40 milioni per un potenziale



produttivo di 1 milione di metri quadri di lastre ceramiche all'anno. Si tratta perciò di tre aree produttive e di un'unica tecnologia applicata secondo il "modello **Laminam**": efficiente e all'avanguardia in materia di tutela ambientale e sostenibilità.

Ci sono altri investimenti in arrivo?

La volontà è di continuare a rafforzare gli impianti produttivi esistenti, con una vision che prevede un nuovo polo industriale, ma non prima di tre anni. Attualmente l'azienda impiega oltre 500 persone in tutto il mondo.

Quali sono i mercati più dinamici?

Le aree in forte crescita sono l'Asia nel suo complesso, e in particolare la Corea del Sud e Hong Kong, ma anche la Cina e, al di fuori dell'Asia, gli Stati Uniti. Un mercato per noi interessante nel quale valutare una presenza diretta, e non solo come showroom, è sicuramente la Polonia, in uno scenario che vede il nostro marchio già ben posizionato in tutta Europa (Italia, Spagna, Francia e Germania). In prospettiva, pensiamo alla presenza in Australia e in Giappone dove abbiamo già un accordo con il colosso Toto Ltd per offrire al mercato anche l'innovativo trattamento fotocatalitico brevettato Hydrotec® che garantisce alle lastre ceramiche proprietà di purificazione dell'aria e autopulenti. Al momento è comunque assicurata la distribuzione commerciale dei nostri prodotti in 90 Paesi.

La crescita prevede anche delle partnership?

Absolutamente sì. Lo scorso 6 giugno 2018 è stata siglata una joint-venture con Fhr Resources, leader da oltre vent'anni nel settore delle costruzioni e dell'importazione e distribuzione del marmo. Con loro abbiamo fondato **Laminam** China, che sarà di supporto alla crescita e al raggiungimento degli obiettivi industriali del marchio e finalizzata allo sviluppo strategico e all'espansione dell'offerta di ceramica sul territorio cinese. Ne sono di esempio le recenti acquisizioni di due importanti commesse a Pechino: il rivestimento di tutti gli edifici del nuovo villaggio olimpico e il rivestimento dei nuovi grattacieli Z15 e Z12, i più alti della capitale".



Sopra, Alberto Selmi

In alto, due rendering di Silicon Park, progettato da DAR Design & ARchitecture bureau. È un piano di sviluppo e costruzione di una nuova parte di Dubai e accoglie uffici, spazi commerciali, residenze e luoghi pubblici.

In apertura, nelle due immagini, la nuova lottizzazione realizzata per Yas Acres ad Abu Dhabi e progettata dallo studio Brodway Malyan, con oltre 1300 ville nelle quali **Laminam** poserà le sue lastre per le facciate e gli interni delle nuove abitazioni.

CASE HISTORY

Nel retail come mi muoverete?

I partner locali sono nostri distributori. Stiamo comunque ampliando la rete di showroom; dopo quello milanese di via Verdi, rafforzeremo la presenza in Polonia, Russia e Stati Uniti. I nostri spazi espositivi sono pensati per accogliere progettisti e clienti professionali più che per la vendita diretta. Sono dei veri e propri hub della rete business to business che attiviamo e consolidiamo nei singoli Paesi del mondo.

Per il contract, è il progettista che conta?

Nelle aree di lingua anglofona e nei paesi latini, il ruolo del progettista è ancora determinante per le scelte delle forniture. Poi, naturalmente, abbiamo uno staff interno molto preparato che presidia i canali digitali di comunicazione e marketing e facilitiamo l'inserimento dei nostri prodotti nei capitolati, anche internazionali, mettendo a disposizione le librerie degli oggetti in formato BIM.

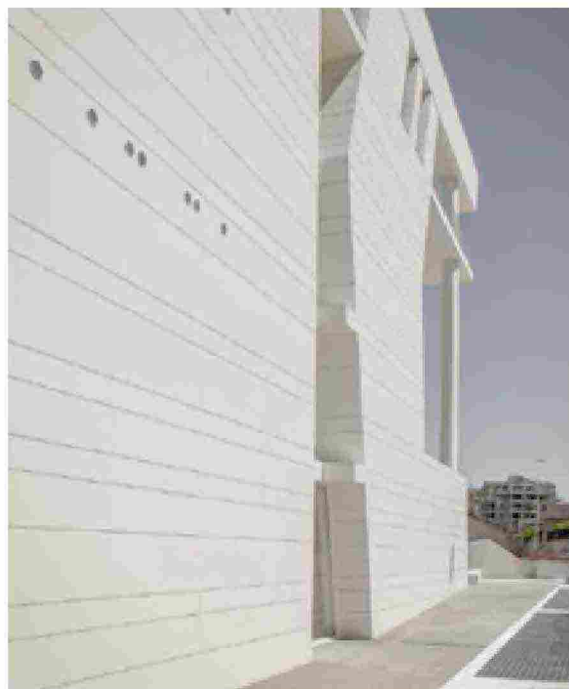
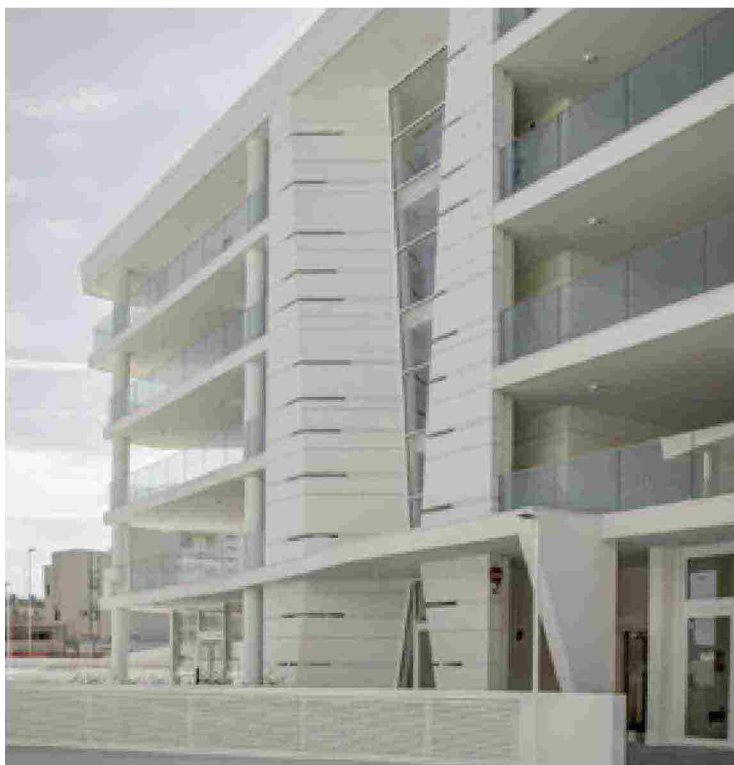
Quali sono le grandi opere alle quali state partecipando?

Tra i cantieri più importanti mi piace ricordare la nuova area di sviluppo immobiliare ad Abu Dhabi, Yas Acres Villas Project, disegnata dallo studio Broadway Malyan

e dove rivestiremo sia gli involucri degli edifici che gli ambienti interni. Data la scala dell'intervento possiamo in questo caso parlare di contract urbano. A Dubai stiamo partecipando alla costruzione del Silicon Park, progettato da DAR Design & ARchitecture bureau, un'altra nuova lottizzazione che accoglie uffici, spazi commerciali, residenze e spazi pubblici. In Italia, a Cagliari, abbiamo da poco ultimato un edificio sia residenziale che commerciale, disegnato dallo Studio Fadda, interamente rivestito in grandi lastre di Bianco Assoluto".

Qual è il segreto del successo di Laminam?

Il vantaggio competitivo di Laminam, confermato dalla crescita anche di fatturato, è da attribuirsi al fatto che il marchio ha inventato la tecnologia per produrre grandi lastre ceramiche a basso spessore ed elevate prestazioni. Per i primi 10 anni è stato molto difficile fare comprendere le nuove potenzialità di questa innovazione tecnologica e del nuovo prodotto, frutto dell'ingegno e della capacità imprenditoriale di Franco Stefani. Si è dovuta fare molta cultura, e non solo comunicazione, per creare un mercato che ora è maturo e sta dando risultati soddisfacenti. Così dovrà essere anche nei prossimi anni, implementando gli investimenti nell'area ricerca e sviluppo.



Nelle immagini, il nuovo edificio residenziale e commerciale, realizzato a Cagliari su progetto dello Studio Fadda e completamente rivestito dalle grandi lastre Laminam