

Laminam apre uno **stabilimento** in Russia e guarda alla Cina con una nuova joint venture

L'ad Selmi: «L'embargo favorisce chi, come noi, offre prodotti ideati in Italia». E a Milano inaugura lo showroom

Tre luccicanti vetrine al civico 5 di via Verdi, a pochi metri dal Teatro alla Scala: sono queste, le coordinate del nuovo showroom milanese di Laminam. L'azienda di Fiorano, nata da una costola del gruppo System, tuttora socio di maggioranza, ha cambiato volto al settore ceramico con l'invenzione delle lastre, le piastrelle di grandissime dimensioni. Per lei Milano si conferma avamposto mediatico per vecchi e nuovi mega-formati: il re è il 1620 per 3240 millimetri in spessore 12, concepito per i piani orizzontali, compresi i countertop da cucina.

Il dato, dunque, è che Laminam mantiene la fede assoluta nella ceramica come regina dei materiali per rivestimenti di superfici, elevando lodi alla differenziazione, alla versatilità degli utilizzi, fino al punto di gettarsi su segmenti non scevri da una forte concorrenzialità, vedi appunto i piani da cucina. «In questo segmento la ceramica oggi copre meno dell'1% dell'output globale, ma noi pensiamo che tale quota sia destinata a crescere costantemente», spiega Alberto Selmi, modenese classe 1970 e da fine 2009 amministra-

tore delegato, oltre che socio di minoranza, dell'azienda. «Sia negli spazi esterni sia negli interni, le lastre hanno proprietà uniche per igiene e per resistenza a fattori alteranti, come variazioni di temperatura, umidità, abrasioni o contatto con prodotti chimici. Lo stesso non si può dire per i materiali concorrenti, ad esempio i quarzi».

L'ormai sostanziale consacrazione del marchio Laminam è simboleggiata dal fatturato, che mantiene la propria trazione a doppia cifra percentuale: dai 39 milioni di euro del 2014 è salito a quota 49 e infine, nel consolidato 2016, a 68 milioni. Gongola, il presidente Franco Stefani, a pensare alla sua intuizione epocale, condivisa a inizio millennio con

lo storico collaboratore Franco Gozzi. Ma se Stefani, nell'intervista con *Corriere Imprese* dell'11 luglio 2016, citava esplicitamente il

caso Apple, Steve Jobs insegna che le grandi idee costano caro: su queste colonne si è già scritto ampiamente pure dei cospicui investimenti di Laminam, roba da quasi centinaia di milioni, prima a Fiorano e poi nel parmense, a Borgotaro.

Tra una settimana esatta, toccherà alla Russia: 1400 metri quadrati di impianto, dentro l'area economica speciale di Kaluga, per 1 milione di metri quadrati di lastre all'anno e 25 milioni di euro di spesa. «Dovremmo produrre le prime già il 27 marzo, dopo il taglio del nastro, poi vi sarà un mese di ramp up — continua Selmi — Abbiamo preso il controllo di Laminam Rus ad aprile 2016. Il nostro socio locale Ismail Akhmetov, che ora ha una quota del 33%, conserva un ruolo fondamentale nella distribuzione, ci sta insegnando a fare gli imprenditori in Russia». Il fatto di essere a circa 100 chilometri da Mosca, possibile eldorado per l'auspicata, grande crescita edilizia, va infatti controbilanciato con la particolarità

del contesto, che ad esempio ha generato ritardi di carattere burocratico lungo l'iter edificatorio. E poi c'è il tema sanzioni. «Sono aspetti che stiamo imparando a gestire, e dopo 12 mesi possiamo dire di essere perfettamente a nostro agio in Russia, dove abbiamo trasferito gli uomini chiave della produzione — replica Selmi —. Con il petrolio sotto i 50 dollari al barile vedo prospettive di ripresa per l'economia locale, e l'embargo favorisce paradossalmente chi, come noi, offre un prodotto created in Italy and made in Russia».

Un altro storico pallino di Stefani è la Cina, un Paese in cui l'atteso aumento dei redditi medi potrebbe sostenere un mercato delle costruzioni che a ora vede circa il 70% del patrimonio edilizio sostanzialmente disabitato. «La Cina è la prossima tappa della nostra internazionalizzazione commerciale, ovvero abbiamo iniziato un percorso con un partner locale per creare una joint venture», chiude Selmi. «Sarà una società per le attività distributive, e non per quelle industriali, produttive. Almeno, sia chiaro, non per il momento».

Nicola Tedeschini

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Novità
Il nuovo showroom di Laminam inaugurato a Milano



Nei piani da cucina la ceramica oggi copre meno dell'1% dell'output globale, ma questa quota crescerà costantemente



In Cina avremo una società per le attività distributive, e non per quelle industriali produttive. Almeno, sia chiaro, non per il momento

