



Daniel Ricci e Giovanni Scidone con i finituri di Caseitaly. In alto: il stand Caseitaly a Bolzano 2019.

**Azienda si è nel tempo attrezzata con macchinari all'avanguardia come l'impianto verniciante che porta una prima italiana perché è stato costruito da Finiture srl, un'azienda del padovano!**

Abbiamo sempre considerato l'aggiornamento tecnologico indispensabile per la nostra produzione. L'acquisto dell'impianto di Finiture risale al 2004 ed è una linea tradizionale che ci permette di realizzare il prodotto finito presso il nostro reparto produttivo rispondendo della qualità totale del manufatto per soddisfare una parte del mercato francese e di quello spagnolo ma principalmente quello portoghese. Lavorare per il mercato della ristrutturazione significa rifare le finiture esistenti su disegno della facciata storica con le prestazioni tecnologiche di oggi, renderle più resistenti, dotabile di prestazioni idonee per rispondere alle esigenze dettate dal risparmio energetico come ad esempio il triplo vetro.

**Quale tipologia di legno adottate?**

Utilizziamo materiale africano, quindi molto resistente e con una fibra molto compatta.



**CASEITALY**  
[www.caseitaly.it](http://www.caseitaly.it)

La Presidente di ANRT e Caseitaly **Laura Michelini**, si accoglie nel grande stand di Caseitaly, un format nato due anni fa, all'ultima edizione del Bolimat di Parigi.

Alla fine del 2017, abbiamo iniziato con la prima fiera (RT+ Stoccarda), presentando il progetto solo tramite alcune slides per poi parteciparci al Fensterbau Frontale di Norimberga di marzo 2018 con il "cuore in mostra", perché lo spazio a disposizione non era sufficiente per inserire gli stand da dedicare alle aziende. La presentazione ha comunque sconosciuto un grande interesse e il nostro obiettivo è stato

centrato perché abbiamo fatto conoscere il marchio Caseitaly.

A novembre dello stesso anno abbiamo partecipato al SIB di Casablanca in Marocco, dove abbiamo avuto la partecipazione di 34 delle nostre aziende. L'esposizione è stata molto interessante, e pensiamo di ritornarci in quanto siamo convinti che nei paesi del nord Africa ci sia la volontà di sviluppare il mercato, ed esistono delle opportunità anche per noi.

A gennaio del 2019 siamo stati a BUDMA a Poznan in Polonia, anche questa è stata una fiera interessante per capire meglio il mercato. In questo caso siamo andati nella "zona del lupo" perché a livello di volumi di finiture noi abbiamo sicuramente meno capacità produttiva, ma a livello di qualità e tipologie non ci batte nessuno.

A maggio 2019, siamo andati al Construmat di Barcellona che tutto sommato ci ha molto deluso. Personalmente lo conoscevo, avendo partecipato negli anni passati diverse volte, ma purtroppo questa manifestazione così come altre è molto scaduta ed è risultato davvero di scarso interesse. Ci hanno consigliato di partecipare a VEFECO di Madrid in quanto il mercato spagnolo è considerato piuttosto affi-



Sonia Mariani con Laura Michelini, Presidente ANRT e Caseitaly.

mico. Oggi è il primo di giorno della manifestazione Bolimat di Parigi che per il progetto di Caseitaly è anche l'ultimo e l'ho trovato un po' fiacca, vedremo come si svolgerà nei prossimi giorni. Il Ministero dello Sviluppo Economico ha finanziato il progetto presentato da Caseitaly e l'investimento è stato gestito tramite ICE.

**La missione di portare il made in Italy nel mondo ha preso il via concretamente: Caseitaly accoglie qualunque azienda legata al comparto edilizio?**

«Abbiamo aperto a tutte le aziende del comparto edilizio e chi vuole partecipare è libero di farlo ed è il benvenuto. Per il prossimo anno 2020 il progetto è quello di guardare verso i Paesi in via di sviluppo, come il Marocco, l'Egitto, il Senegal».

**Che cosa è stato determinante per l'accelerazione del progetto di Caseitaly da parte del Ministero dello Sviluppo Economico?**

«Il progetto stesso, l'internazionalizzazione, abbiamo individuato l'esigenza di ogni azienda che singolarmente non riesce ad affrontare i costi per partecipare a una fiera estera. Quindi dare l'opportunità a un costo molto contenuto di far conoscere il made in Italy rappresenta un'occasione concreta per molti produttori per sondare un nuovo mercato senza dover investire delle fortune».

**All'incirca quanto costa a un'azienda partecipare a una fiera con Caseitaly?**

«Il primo progetto, che comprendeva il pacchetto di 5 fiere in due anni, costava 13.500 euro».

**Per il prossimo biennio possiamo anticipare qualcosa ai nostri lettori? Prima parlava dell'idea di andare nei Paesi in via di sviluppo...**

«L'idea iniziale era questa, dobbiamo però valutare che ci sono aziende nostre associate che già partecipano il prossimo anno a Fensterbau in Germania o al MADE di Milano e diventa difficile coinvolgerle a un altro evento internazionale: in un anno per un produttore due fiere internazionali potrebbero essere troppe».

«Stiamo valutando di indirizzare tutti i nostri sforzi sul BIG FIVE di Dubai a Novembre, ma i costi sono sicuramente più elevati. Un'altra possibilità sarebbe di tornare in Marocco, dove abbiamo un progetto da realizzare per i prodotti del made in Italy».

**Le aziende aderenti a Caseitaly (Agostini Group, Arco Industrie, Arno, Ballan, Cenato chiusure metalliche, Cooperativa serramenti Coserplast, Edilicass, Ferrato Group, Florida tende, Frigo living, Grifo Flex, Gruppo Norton, Isolcasa, KM Impianti, Lupak Metal, Palagina, Pontina Stampi, Resstende, Risposta Serramenti, Scaglioni, Seraplastic, Senande Filippi, SGS, SIC, Sicurpa, Silvelox group, Solito, S.P.I., Taraborelli V&T, Tressoldi metalli, Tubozeta, Unimetal di Idrocentro e Zero 5) hanno fatto tutte e 5 le fiere di questo primo biennio? Forse, sarebbe utile pensare a delle fiere specifiche per gruppi, soprattutto se si ampliasse le categorie?**

«Sì, certo, anche perché non interessano a tutti gli stessi mercati, ad esempio abbiamo degli associati che qui in Francia non sono venuti perché non credano nel mercato francese, diciamo che la totalità è stata presente solo in Marocco».

**Venendo al presente, mentre ci apprestiamo a pubblicare questo reportage sul Bolimat, stiamo vivendo la così detta "Fase 2" del Covid-19 ed è sicuramente degna di nota la lettera aperta inviata al Governo condivisa fra moltissime associazioni di settore fra cui ANRT e l'emendamento arrivato mentre scrivevo (25 maggio 2020 ndr) a cui dedichiamo l'editoriale perché rappresenterebbe una vera e propria salvezza per il settore!**

«L'emergenza determinata dalla pandemia Covid-19 e dal conseguente lockdown produttivo determinerà in ogni caso, nel 2020, una fortissima riduzione dei fatturati delle aziende, che non potrà essere recuperata neppure in parte nel secondo semestre dell'anno se non entreranno in vigore immediatamente misure straordinarie in grado di indurre una ripresa della domanda soprattutto da parte del consumatore finale, che nei prossimi mesi sarà caratterizzato da grandi difficoltà economiche del budget familiare e da una scarsissima propensione agli acquisti. Il Decreto "Rilancio" non contiene nessuna di queste misure immediate mentre quelle contenute sono addirittura dannose. Le Associazioni firmatarie di questo appello chiedono l'integrazione nell'eventuale aliquota rafforzata del 110% di tutte le tipologie di intervento previste sino a oggi nel regime delle detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica degli edifici, o - in alternativa - misure che permettano comunque significativamente e nel breve periodo tutti gli interventi, a partire dai più urgenti e immediati e comprendendo, ovviamente, anche gli interventi complessivi».