

# AREAS *showroom*

## LE SIGNORE DEL PARQUET

*Secondo una recente indagine Unioncamere, l'imprenditoria in rosa sembra resistere meglio alla crisi. Una ricerca della società di consulenza statunitense McKinsey sostiene poi che la crescita di un'azienda è assicurata se fra i top manager ci sono almeno tre donne. Anche nel mondo dell'edilizia la componente femminile si dimostra una preziosa risorsa. Cosa ne pensano le protagoniste?*

TRADE MAGAZINE PER IL PUNTO VENDITA  
MULTIMERCEOLOGICO:  
CERAMICA, PARQUET,  
SERRAMENTI, SCALE,  
ARREDOBAGNO  
E ACCESSORI



NOTIZIE IN ANTEPRIMA SU [WWW.AREASHOWROOM.IT](http://WWW.AREASHOWROOM.IT)

### DISTRIBUZIONE

Vendere parquet (e non solo),  
a Bergamo e a Bari

### MERCATI/1

La XXVII Rilevazione statistica  
Mapei sul mercato dei pavimenti  
e dei rivestimenti in Italia

### MERCATI/2

Speciale adesivi per ceramica:  
dalla produzione, uno spaccato  
del settore e dell'offerta

**LAURA DE LUCA:** Senza dubbio "Assi del Consiglio", un progetto nato quasi per caso e diventato in pochi mesi una realtà. Un progetto unico e totalmente italiano, creato grazie a un accordo tra la nostra azienda e Veneto Agricoltura, l'agenzia che gestisce le foreste del Veneto. Ne è nato un pavimento in legno di faggio certificato, con l'obiettivo da una parte di riabilitare un legno dimenticato e dall'altra di promuovere il territorio del Bosco del Consiglio, dove questi faggi crescono da secoli.

**ADRIANA SPAZZOLI:** Il cantiere relativo ai lavori per la Torre di Dubai Burj Khalifa, la più alta struttura mai realizzata dall'uomo (la sua costruzione è iniziata il 21 settembre 2004, la torre è stata ufficialmente aperta al pubblico il 4 gennaio 2010). La tecnologia Mapei è stata coinvolta nella realizzazione di uno dei più lussuosi hotel al mondo; una serie di prodotti del Gruppo sono stati poi utilizzati per l'area di intrattenimento della costruzione. Oltre a questo progetto, c'è anche quello dell'Albergo Armani e del Night Club, dove sono stati impiegati prodotti Mapei per la posa del parquet.

## LA CRISI È UN'OPPORTUNITÀ!

*Si dice che in momenti di crisi si debba rischiare di più. È d'accordo?*

**RENZA ALTOÈ GARBELOTTO:** Penso che non si debba rischiare di più, ma ottimizzare gli investimenti e renderli proficui al massimo. Noi non ci siamo mai fermati: in questi giorni ad esempio sta passando alla fase operativa la realizzazione di un nuovo edificio che aumenterà la sede di Cappella Maggiore, in cui troverà posto anche il nuovo showroom, un progetto importante dove il connubio arte, moda e pavimento sarà protagonista.

**RITA CADORIN:** Il rischio a mio avviso deve essere calcolato. Credo che rischiare di più significhi investire in prodotti, in marketing, nell'immagine. Vuol dire non fermarsi solo perché c'è crisi.

Bisogna continuare a presentare il prodotto in un certo modo e fare molta formazione.

**SILVIA CORÀ:** Trovo che nei momenti difficili vengano fuori le idee migliori e vincenti. Questo è successo anche in azienda: Corà è un'azienda forte, dinamica, giovane anche se "vecchia", che ha saputo ristrutturarsi e adeguarsi a un mercato in continuo cambiamento.

**LAURA DE LUCA:** Sono molto d'accordo. Chiudere le porte e aspettare che la crisi passi è un rischio che non ci si può permettere. Nel momento di uscita dal periodo negativo solo chi nel frattempo ha continuato a esporsi, a rischiare, a continuare a essere in prima linea investendo sul prodotto e sul mercato potrà farsi trovare pronto. Il vero rischio lo corre chi si ferma. Rischia di non avere più un'identità, di essere dimenticato e di dover ricominciare daccapo.

**ADRIANA SPAZZOLI:** Senz'altro sì. Nonostante la delicata congiuntura economica attuale, Mapei continua a investire con coraggio e lungimiranza: in Ricerca & Sviluppo (puntiamo su sistemi di prodotti sicuri e certificati opportunamente, al fine di ottenere il risultato ottimale, ma anche ecosostenibile), nella formazione, nell'assistenza, nell'internazionalizzazione.

*In un momento in cui l'edilizia non dà grandi segnali di ripresa e in cui vige la logica dell'emergenza, che consiglio si sente di dare al rivenditore che tratta pavimenti di legno?*

**RENZA ALTOÈ GARBELOTTO:** L'arma vincente in

### LAURA DE LUCA

**Ruolo in azienda:** Responsabile marketing

**Il pregio:** La pazienza

**Il difetto:** La pazienza

**Il motto:** In medio stat virtus

