ab
ABITARE il BAGNO
marzo/aprile 2022 - e-duesse.it

NON PERDERE GLI EXTRA
SCARICA LA **DIGITAL EDITION!**

INDUSTRIA
LE STRATEGIE CHE TRAINANO IL BUSINESS

HOTELLERIE
COSA C'È DI NUOVO?

ACCESSORI
I PIÙ TRENDY DA AVERE IN SHOWROOM

ARCHITETTI

CON IL RETAIL È GIOCO DI SQUADRA

È UN RAPPORTO SPECIALE QUELLO TRA PROGETTISTA E FORNITORE CHE SI BASA SU ESPERIENZA, FIDUCIA E PROFESSIONALITÀ.

DUESSE COMMUNICATION srl n. 3/4 - € 1,55

FONDAMENTA

Importanti segnali arrivano dal mondo della produzione che dimostra di essere ancora una volta una filiera sana, che ha tenuto bene nel 2020 e che ha chiuso il 2021 con un altro segno positivo.

Secondo i preconsuntivi elaborati dal Centro Studi FederlegnoArredo, il Macrosistema arredamento e illuminazione ha segnato un +11% (vs al 2019), per un valore complessivo che supera i 26 miliardi di euro (erano 23,5 nel 2019) e un saldo commerciale attivo pari a 9,3 miliardi di euro in crescita del +19,7% sul 2020 e del +9,3% sul 2019.

Dati che certificano il ritorno, anzi il superamento dei livelli pre-Covid del settore. Il caro energia, la penuria di materie prime, i costi della logistica e dei trasporti rischiano però di invertire il trend già dai primi mesi del 2022.

I venti di guerra che soffiano dalla Russia non potranno far altro che aggravare una situazione che già cominciava a dare qualche segnale di malessere, non solo sul fronte dell'export ma anche per l'approvvigionamento di legno.

Non dimentichiamo infatti che si tratta di uno dei Paesi più significativi per l'export e un importante fornitore di legno (la nostra filiera compra all'estero circa l'80% del legno che lavora). Parlando con i produttori si teme un altro importante rialzo dei prezzi che arriverà a cascata sul consumatore finale e minerà la competitività delle aziende le quali potrebbero così non riuscire a evadere gli ordini per la mancanza di materie prime.

Le nostre aziende hanno già dimostrato durante il Covid di essere flessibili e resilienti (e in questo numero ne avete degli esempi). Adesso sono di nuovo chiamate a dimostrarlo, attuando in tempi stretti un cambio di rotta, verso nuovi mercati che possano rimpiazzare quello russo e quelli di sua diretta influenza.

"*Non sarà un'operazione facile*", ha commentato Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo, alla stampa "*dato che il posizionamento sui mercati non risponde mai a un approccio 'mordi e fuggi'. Anche se il conflitto dovesse terminare a breve, lo strascico sarà profondo e ritengo che il business con la Russia sarà chiuso per i prossimi anni e le aziende che sono direttamente collegate a questa area dovranno cambiare strategia. L'Africa potrebbe essere interessante*".

Nonostante tutta questa grande incertezza, le aziende del comparto hanno scelto di essere ottimiste e di continuare il piano di investimenti, che per molti significherà anche essere presenti al Salone de Mobile di Milano il prossimo giugno. Sono segnali che infondono coraggio e fiducia e che testimoniano come il nostro sia un settore dalle fondamenta sane.

Arianna Sorbara

VI SIETE GIÀ ISCRITTI ALLA NEWSLETTER DI AB?
BASTA COMPILARE IL FORM
PER RESTARE SEMPRE AGGIORNATI SULLE NOTIZIE PIÙ ATTUALI DEL SETTORE, I TEMI PIÙ IMPORTANTI E GLI ARGOMENTI PIÙ DISCUSSI.

VI ASPETTIAMO ANCHE
SULLA NOSTRA PAGINA FACEBOOK!
CLICCATE MI PIACE,
COMMENTATE E CONDIVIDETE!

SOMMARIO *marzo-aprile 2022*

3 **IL PRODOTTO DEL MESE**
Duka Pura 5000 Colourart

NEWS
12 Cosa succede nel mercato

17 **ATTUALITÀ**
Legno-Arredo: la filiera batte il Covid. Ma ora...

18 **OSSERVATORIO**
C'è voglia di casa

20 **COVER STORY**
Architetti: col retail è gioco di squadra

28 **STRATEGIE**
L'industria c'è

32 **VISTO PER VOI**
Quando il design è collettivo

34 **VISTO PER VOI**
Design di Kinedo

36 **MANAGEMENT**
Il cambiamento parte dall'HR

40 **FOCUS**
Accessori!

IL PROGETTO
46 NH Collection
Firenze Palazzo Gaddi
47 Remote Lake Cabin
48 In viaggio con Ideal Standard
49 Agriturismo Im Zeitlauf

ARCHITETTI

COL RETAIL È GIOCO DI SQUADRA

QUELLO TRA PROGETTISTA E FORNITORE È UN RAPPORTO SPECIALE. ABITARE IL BAGNO NE HA PARLATO CON SEI PROFESSIONISTI E STUDI DI ARCHITETTURA CHE HANNO CONDIVISO LA LORO ESPERIENZA TRACCIANDO L'IDENTIKIT DEL PARTNER IDEALE.

di Elena Cattaneo

Ascolto, conoscenza del mercato e delle sue evoluzioni oltre a una buona organizzazione nell'assistenza durante gli ordini. Queste le doti che contraddistinguono un buon fornitore, secondo le risposte dei progettisti interpellati. Sei studi di architettura, infatti, hanno condiviso il loro processo creativo e le modalità progettuali, le richieste più comuni da parte dei clienti, le loro - eventuali - preoccupazioni e il tipo di collaborazione che si crea con agenti e fornitori. Quella tra progettista e fornitore, infatti, è una relazione delicata, basata sull'esperienza e sulla fiducia reciproca, il cui (più o meno) buon funzionamento è in grado di determinare il risultato finale del progetto. Abitare il bagno ha voluto approfondire il tema ponendo agli intervistati le seguenti domande:

1. **Quando affrontate il progetto di un bagno quali sono le richieste più comuni da parte dei clienti? E quali le preoccupazioni?**
2. **Negli anni, come avete maturato la scelta di un determinato fornitore e perché?**
3. **Nella ricerca dell'equilibrio tra scelte espressive e funzionalità, gioca un ruolo importante anche il fornitore?**

BONFANTE MARUTI

1. Progettare un bagno significa compendiare numerose richieste da parte dei clienti. Wellness e benessere, per esempio, sono concetti che oggi giocano un ruolo fondamentale nella vita domestica e il bagno è il luogo della casa che meglio li esprime e li realizza. In prima istanza, Il bagno deve essere dotato di tutti i comfort, quindi grande attenzione ai materiali che devono essere anche pratici e di facile manutenzione (non dimentichiamo che l'acqua, il vapore e l'umidità interferiscono parecchio sulla durabilità delle superfici), ma anche gli aspetti più tecnologici sono importanti: rubinetterie termostatiche, sistemi di risparmio del consumo di acqua, sanitari con più funzioni integrate e docce wellness con bagno turco e cromoterapia.
Le preoccupazioni sono più che altro legate alla praticità dei materiali e ai costi, che possono essere alti. Il consiglio è di stabilire delle priorità e avere sempre in mente un budget di riferimento: spesso si può ottenere tutto ciò che si desidera facendo delle scelte ponderate.

Paola Bonfante e Isabella Maruti, architette e amiche da 30 anni.

IN GENERE, VALUTIAMO CON IL FORNITORE LE ALTERNATIVE CHE SODDISFANO IL BUDGET INIZIALE E IL PROGETTO; INSIEME POI CERCHIAMO LE SOLUZIONI PIÙ IDONEE DA SOTTOPORRE AL CLIENTE.

2. Negli anni abbiamo sperimentato più di un fornitore e alla fine abbiamo scelto di lavorare con Habibath perché è quello che maggiormente risponde alle nostre esigenze, ovvero coniugare un'ampia scelta di marchi e alternative progettuali con un servizio di consulenza alla progettazione attento e puntuale.
In genere, valutiamo con il fornitore quali sono le alternative possibili sul mercato che soddisfino il budget iniziale e il progetto; insieme poi cerchiamo le soluzioni più idonee da sottoporre al cliente e valutiamo le possibili alternative. Il fornitore ci propone soluzioni ad hoc e ci segue fino alla scelta degli accessori.

3. Certamente! Anzi, a volte è proprio il fornitore che, avendo una visione più ampia del mercato, ci suggerisce soluzioni idonee al nostro caso specifico. Spesso, inoltre, ci consiglia rispetto a un certo prodotto caratterizzato da un migliore rapporto qualità-prezzo. ➥

EUTROPIA ARCHITETTURA

1. Il bagno è un ambiente particolare, dove anche i più minimalisti e indecisi osano con colori materiali e forme. I clienti ci chiedono spesso di realizzare bagni allegri e creativi, anche se lo spazio è ridotto e tutto disegnato al millimetro. A questi slanci iniziali, spesso poi seguono le preoccupazioni sulla durata nel tempo dei materiali scelti.
In generale nei nostri lavori dedichiamo sempre al bagno tanta attenzione e cura del dettaglio. Come in ogni ambiente c'è bisogno di una progettualità che leghi materiali, colori funzioni ed estetica ma in un ambiente piccolo questa esigenza è più sentita. È fondamentale mantenere l'equilibrio tra le le numerose variabili. Un esempio è il bagno del progetto 'Kind of blue' dove abbiamo accostato a un mobile su misura delle cementine fatte a mano che riprendono il RAL della resina. Colori che si inseguono con armonia, materiali che si riflettono e si alternano. Anche nella casa milanese 'LS', un pavimento alla veneziana color perla con inserti verdi diventa uno sfondo minimale per il lavabo colorato a tema e le mattonelle Dots di Mutina che all'interno ricordano gli inserti del tappeto. Nel bagno di un altro progetto, invece, la doccia è stata risolta come un elemento di passaggio e conduce alla vasca: qui i materiali contemporanei dialogano con un lavabo in marmo recuperato da un rigattiere.

2. Lo studio Eutropia ha una forte spinta verso la ricerca di finiture e la sperimentazione di pose e accostamenti di materiali diversi. Cerchiamo di giocare molto con i materiali, testando ogni volta nuove proposte e accostamenti inusuali. Abbiamo dei fornitori storici che come noi ricercano e trovano soluzioni per la ceramica, il legno e i sanitari. È importante aver fiducia nei fornitori che spesso sanno consigliare la soluzione migliore, soprattutto dal punto di vista tecnologico. Cerchiamo anche di rimanere fedeli agli artigiani e ai posatori che nel tempo si sono rivelati abilissimi

ABBIAMO DEI FORNITORI STORICI CHE COME NOI RICERCANO E TROVANO SOLUZIONI PER LA CERAMICA, IL LEGNO E I SANITARI. È IMPORTANTE PER NOI INSTAURARE UN RAPPORTO BASATO SULLA FIDUCIA.

@FRANCESCA DATTILO

Eutropia Architettura

@LEA ANOUCHINSKY

collaboratori oltre che validi 'supporter' delle nostre idee. Alcune aziende ci sono particolarmente care poiché i loro prodotti sono realizzati a mano e riescono a customizzare e concretizzare i progetti. A volte le nostre idee vengono sviluppate per la prima volta e quindi necessitano di un supporto reale e puntuale: è così che riusciamo a integrare i mobili su misura con materiali unici.

3. Molti fornitori hanno capito come sia essenziale legare in maniera indissolubile l'estetica ad un'alta funzionalità, soprattutto in un ambiente come il bagno ed è un piacere scoprire e seguire le nuove collezioni di tante aziende che investono in questa ricerca.

GIULIA GLAREY

1. La progettazione del bagno è un tema che richiede sempre molto impegno nel progetto di un'abitazione. Questo perché i clienti, ovvero gli utenti quotidiani, nel rapporto con questo ambiente hanno abitudini consolidate ed esigenze molto precise, ma non sempre compatibili tra di loro e con il nuovo spazio a disposizione. Negli ultimi anni la richiesta più comune è quella di un bagno spazioso, più vicino alla vecchia sala da bagno che ai bagni compatti ma funzionali in cui siamo cresciuti. Inoltre, molti hanno il desiderio di una grandissima doccia e di un ampio lavabo, in linea con l'idea del bagno come spazio di benessere più che di mera igiene. La preoccupazione più diffusa è, invece, quella di non essere in grado di orientarsi nella scelta dei materiali: sanitari, rubinetti e rivestimenti, che ormai sono disponibili in una varietà di forme, finiture e prezzi quasi sconfinata. Dal mio punto di vista ha senso conoscere le principali tipologie di oggetti e finiture a disposizione ma ovviamente non posso né voglio addentrarmi nello sterminato sottobosco di produttori che imitano i marchi principali, spesso bene e a costi inferiori.

2. È in questa fase che diventa determinante il ruolo del fornitore. I criteri con cui seleziono i miei referenti sono vari: sicuramente è importante l'affidabilità nei tempi di consegna come anche la capacità di sostituire in tempi rapidi un pezzo che si rompe in cantiere o arriva sbagliato. Quello che per me è fondamentale è una vasta conoscenza del mondo dei produttori minori o comunque meno noti: questo mi ➥

Giulia Glarey

CON LA SUA CONOSCENZA DEL MERCATO E LA SUA CAPACITÀ DI SUGGERIRE ALTERNATIVE, IL FORNITORE PERMETTE DI REALIZZARE SOLUZIONI CHE PER MOTIVI DI SPAZIO O DI COSTO NON SEMBRAVANO FATTIBILI.

consente di proporre delle alternative ai prodotti inizialmente selezionati dal cliente, magari per spendere meno ma spesso per risparmiare preziosi centimetri e consentire l'installazione di una doccia smisurata o di un doppio lavabo, peraltro di scarsa utilità ma di indubbia bellezza.

3. In questo senso il fornitore gioca un ruolo importante, perché la sua conoscenza del mercato e la sua capacità di suggerire prodotti alternativi mi permettono, spesso, di riuscire a realizzare soluzioni che per motivi di spazio - oppure di costo - all'inizio non sembrano fattibili.
Può sembrare banale, ma un piatto doccia più sottile, o un sanitario più corto o di una finitura particolare o un rubinetto con una bocca un po' più lunga, consentono di realizzare progetti che riescono a conciliare le richieste e le esigenze dell'utente finale con ostacoli come lo spazio ridotto a disposizione, o difficoltà tecniche degli impianti, o un budget da rispettare.

LUCA CALLEGARI

1. Il bagno sembra diventare, sempre di più, un rifugio ai problemi del mondo, un ambiente dove entrano in gioco ricordi, contemplazione, uno spazio di benessere psicofisico. Spesso l'attenzione si focalizza sulla vasca da bagno che diventa luogo di permanenza che possa comunicare sensazioni tattili, con il materiale, lo smalto, per esempio, che prende il posto dell'acrilico; altre richieste sono i soffioni a cascata oltre che i diffusori a pioggia. I rivestimenti e i pavimenti sono certamente fondali su cui si posa lo sguardo, che entra in risonanza con i colori, i materiali, le texture, i giochi con lo stucco delle fughe in colore contrastante. Anche le rubinetterie con finitura soft, bronzo o inox, e i sanitari opachi sono richiesti: c'è bisogno, come dicevo, di riposo sensoriale. Diverso è il concetto del secondo bagno, quello 'pubblico', magari semplificato nelle funzioni, con una maggiore attenzione alla scenografia; diventa quasi estensione del soggiorno per strappare esclamazioni agli ospiti, magari utilizzando un effetto jungle tipo Armonie Art Deco Savage 60x120 con la grande dimensione delle piastrelle, oppure marmi pregiati, oppure materiali quali le micro-resine KeraKoll con una grande varietà di colori e toni.

2. I fornitori si scelgono per due motivi: per l'assortimento e per la qualità dei materiali, che non vuol dire per forza prezzi elevati. La forza del fornitore di piastrelle, per esempio, è poter vedere abbinamenti particolari e novità che il mondo produttivo sforna in continuazione nell'argine delle tendenze.

Luca Callegari

STUDIO ARCHITETTURA MANUELA KOVACS E SARA COLOMBO

1. Il bagno nella nostra epoca è diventato sempre di più un locale fondamentale dell'ambiente domestico, di qualunque dimensione esso sia. Il risultato finale della ristrutturazione del bagno deve essere la creazione di uno spazio confortevole con una adeguata vivibilità. I committenti richiedono non solo che sia un locale funzionale, ma anche che sia esteticamente bello, con spazi studiati nel dettaglio esattamente come si pretende nella ristrutturazione di un soggiorno, di una camera o della cucina. Le richieste più comuni per quanto riguarda i sanitari sono: vano doccia importante, la doccia deve essere comoda ma anche elemento caratterizzante del locale. Le soluzioni proposte possono variare dal vano doccia costruito in muratura e poi impermeabilizzato e successivamente rivestito (i materiali possono variare di tipologia e prezzo) al piatto doccia in differenti materiali acquistato dal fornitore già finito. Lo stesso discorso vale per la vasca che comunque sempre di più viene sostituita dalla doccia. Sulla scelta del wc e bidet, a parte qualche cliente particolarmente sensibile anche alle curve interne del sanitario e a come l'acqua viene erogata nel wc, non ci sono solitamente richieste particolari. Vengono prediletti i sanitari sospesi perché permettono una continuità visiva della pavimentazione e sono più pratici anche dal punto di vista della manutenzione e della pulizia. I sistemi di scarico del Wc nelle ristrutturazioni sono per la maggior parte delle volte le ➥

I FORNITORI SI SCELGONO PER L'ASSORTIMENTO E PER LA QUALITÀ DEI MATERIALI, CHE NON VUOL DIRE PREZZI ELEVATI. LA FORZA DEL FORNITORE DI PIASTRELLE, PER ESEMPIO, È VEDERE ABBINAMENTI PARTICOLARI E NOVITÀ.

3. Sì, è fondamentale, perché il fornitore e il rappresentante delle aziende sono attivatori di idee, praticità e diffondono le novità di cui il progettista non può fare a meno, anche se le novità provengono da campi diversi. Uno degli investimenti più utili per il progettista è la ricerca e l'incontro con fornitori e rappresentanti di materiali, soprattutto adesso che il mondo delle fiere ha avuto una battuta di arresto.

Manuela Kovacs e Sara Colombo.

ESSENZIALI NELLA SCELTA DI UN FORNITORE SONO LA DISPONIBILITÀ NEL RISOLVERE IMPREVISTI, NEL NOSTRO LAVORO NON RARI, E LA FLESSIBILITÀ NEL CAMBIARE UN ORDINE, ANCHE A LAVORI AVVIATI, SE NECESSARIO.

cassette a incasso e quindi una scelta che diventa importante per molti clienti è la relativa piastra di azionamento, la placca. Questa può variare sia in base al design che al prezzo. Per quanto riguarda il lavabo, i clienti si dividono tra quelli che prediligono un lavabo a colonna, sempre meno, e quelli che preferiscono un lavabo da appoggio o da incasso. Specchio e luci completano la parte lavabo. Le soluzioni possono essere 'su misura', realizzate da artigiani oppure utilizzando mobili con lavabo già in produzione e acquistati dal fornitore dei sanitari. La rubinetteria, infine, a parte per qualche cliente particolarmente attento al design o con idee già elaborate, solitamente viene scelta su nostro consiglio, privilegiando la funzionalità e la qualità del prodotto. Importante anche l'illuminazione, sia per il punto luce sopra lo specchio che per l'illuminazione diffusa nel locale: la maggior parte dei nostri clienti predilige faretti a incasso per l'illuminazione diffusa. Per quanto riguarda i rivestimenti, le scelte sono spesso dettate anche dai costi perché nella progettazione di un bagno il prezzo del materiale per il rivestimento può incidere molto: dalla resina, al mosaico vetroso, alla pietra o marmo, al gres porcellanato. Il gres porcellanato viene spesso preferito dai clienti perché è tecnicamente performante, ma ha prezzi assolutamente contenuti e, rispetto al passato, propone soluzioni esteticamente interessanti.

2. Da molti anni collaboriamo con lo stesso fornitore: lo Spazio CT di Milano per il rapporto di fiducia che si è creato nel tempo con la persona che ci segue in ogni progetto. Nel nostro lavoro il rapporto fiduciario è molto importante, così come la conoscenza del gusto delle nostre proposte e del tipo di clientela che siamo solite seguire. Caratteristiche essenziali nella scelta di un fornitore sono la disponibilità nel risolvere imprevisti, nel nostro lavoro non rari, e la flessibilità nel cambiare un ordine anche a lavori avviati, se si rende necessario eccezionalmente per un diverso attacco idraulico non previsto, per esempio.

3. Assolutamente sì. Quando con un fornitore si ha un rapporto di fiducia si tiene in considerazione anche il suo parere nella scelta dei sanitari, delle rubinetterie dei mobili per lavabo ecc... per svariate motivazioni che possono andare dal consiglio sulla funzionalità di un prodotto rispetto ai tempi di consegna, alla qualità di una marca rispetto a un'altra, alla scontistica.

Nisi Magnoni

NM ARCHITETTI

1. Bagni e cucina sono, soprattutto in ambito domestico, gli ambienti più complessi per impianti e per linguaggio da coniugare all'ambiente globale che si sta progettando. Mediamente i committenti non conoscono le novità e le evoluzioni tecniche che gravitano intorno al 'mondo bagno'. Spesso si limitano a fornire un brief ed elencare quanti lavabi mettere e come desiderano una doccia piuttosto di una vasca. Va detto, inoltre, che un bagno oggi può diventare una piccola stanza del benessere ed è facile far lievitare sensibilmente il budget previsto. Ci sono infatti differenze notevoli tra brand e accessori scelti per confezionare un bagno e se una doccia si arricchisce e si declina in hammam con idromassaggio, cromoterapia e musica con vaporizzazione di essenze, ecco che questo ambiente che sembrava fino a poco fa un servizio igienico, diventa la stanza 'wow', oggetto dei desideri irrinunciabile... ad ogni costo.
Coi bagni credo che l'unica preoccupazione sia di sapere qual è lo sforzo economico che si ha intenzione di fare. Alle tendenze architettoniche, ai rivestimenti murari, specchi retro illuminati con pellicole anti appannaggio e luce viso, a reti con resistenza sotto intonaco che sostituiscono i termo arredi per scaldare la parete dove appendere le salviette, a pilette di scarico non convenzionali a parete e a wc elettronici con massaggi ad idrogetto tiepido e chi più ne ha ne metta: a tutto questo pensiamo noi creativi che dovremmo proporre con capacità e saggezza quanto serve confezionando 'bene' ma soprattutto interpretando 'benissimo' le necessità di chi vivrà la casa.

2. Il rapporto tra noi progettisti e fornitori è molto importante. Il fornitore non deve essere solo commerciale ma è importante che sia 'colto': capace di ascoltare e assistere durante un ordine, nella consegna e nell'imprevisto. Deve essere molto preparato sui prodotti che si ha intenzione di utilizzare e propositivo con alternative da consigliare.
In circa trent'anni di lavoro posso affermare che la maggior parte dei fornitori non rappresenta queste peculiarità. Devo però dire che CT Consulting di Carmine Tranchini, merita un encomio perché è l'eccezione che conferma la regola.

PUR RISPETTANDO LA VOLONTÀ DEL CREATIVO, IL FORNITORE DI FIDUCIA PUÒ FAR RIFLETTERE, MIGLIORARE, RETTIFICARE, O ADDIRITTURA 'CORREGGERE' UN PROGETTO CHE, SEPPUR VERIFICATO, PUÒ ANCORA ESSERE QUALIFICATO.

3. Si, quando si ha un buon rapporto di fiducia e si ha l'umiltà di farsi aiutare, il fornitore arriva a essere strumento di controllo e di verifica.
In questo caso, pur rispettando la volontà progettuale del creativo, il fornitore di fiducia può far riflettere, migliorare, rettificare, o addirittura 'correggere' un progetto che, seppur completo e verificato, può ancora essere qualificato e completato. ❖