

L'azienda nasce nel 1970. Il fondatore, Giuseppe, per circa dieci anni aveva lavorato insieme con altri due soci nella Ceramiche San Giuseppe

# Così hanno inventato la piastrella antismog

Il gruppo Gambarelli, che fa capo alla famiglia Pozzi, produce 4,5 milioni di metri quadrati di mattonelle, tra cui Oxigena

ALBERTO MAZZUCA

**F**ino a ieri c'era solo il cemento antismog, ora c'è anche la ceramica che pulisce l'aria. La tecnologia di base è sempre quella della Mitsubishi: alla luce del sole il biossido di titanio attiva una reazione simile a quella della fotosintesi clorofilliana delle piante producendo ossigeno in grado di neutralizzare gli inquinanti come il monossido e il biossido di azoto. In Italia è per prima l'Italcementi a sviluppare questa applicazione sul cemento mentre nella ceramica bisognerà attendere un po' più di tempo in quanto l'applicazione sul cemento è a freddo e quella sulla piastrella a caldo. Motivo: a freddo il biossido di titanio si stacca dalla piastrella e quindi l'operazione pulizia non si mette nemmeno in moto. Solo che il direttore generale della Gambarelli di Solignano, a circa sette chilometri dal distretto della ceramica di Sassuolo, è un giovane ingegnere di nome Giuseppe Pozzi il quale ama dire di «essere nato a pane e piastrelle» e di avere imparato dalla madre a non pronunciare mai

la parola «impossibile». E briga così tanto da arrivare alla soluzione giusta.

**Una matassa intricata.** Pozzi, il quale ha tra l'altro una passione sconfinata per le auto inglesi e gli elicotteri e ai tempi dell'università a Bologna andava a lezione con una Ferrari 328 spyder, stringe accordi con un certo numero di università e centri di ricerca, da Modena a Ferrara, dal Cnr di Milano alla facoltà di ingegneria dei materiali di Lecce, per cercare di sbrogliare la matassa. Che è piuttosto intricata in quanto le piastrelle

vengono cotte a 1200 gradi ma quando la temperatura è già attorno ai 900 gradi succede questo: il biossido di titanio si trasforma e perde tutte le caratteristiche anti-inquinanti. Insomma, non serve a niente. Via allora con gli studi per arrivare

alla fine a questa scoperta:

quando la piastrella si raffredda, il biossido di titanio ritorna allo stadio originale e si riattiva grazie all'intervento di un mix particolare di sostanze chimiche. «Una specie di cardiotonico», dice Pozzi. Nasce così la piastrella Oxigena. Ma è veramente efficace l'effetto antismog? Per risolvere il problema viene allora costituito presso la sede dell'Uni, l'ente certificatore riconosciuto a livello europeo, un tavolo unico insieme ai produttori di cemento. E cosa ne viene fuori? Un protocollo che consente di creare

una camera di prova con tanto di certificati di analisi che nell'aprile 2004 finiscono sulla Gazzetta ufficiale.

Tutto a posto, quindi. «Siamo stati fortunati», commenta Pozzi. Ma i risultati? In un ambiente interno, spiega, «la piastrella riduce lo smog del 45%, molto meno all'esterno, dal 12 al 25%».

**Generazione dei giovani.** Classe 1964, originario di Vicenza solo perché i genitori lavoravano in quel periodo nel Veneto ma di fatto emiliano a tutti gli effetti in quanto il padre è di Piacenza e la madre di Sassuolo, Giuseppe Pozzi ha il nome del nonno, è sposato con una psicologa, Chiara Zannotti, è padre di una ragazzina, Vittoria, ed è un imprenditore della terza generazione. È anche il direttore generale del gruppo Ceramiche Gambarelli con un occhio particolare sulla produzione e finanza mentre il fratello Tommaso, bocconiano e più giovane di cinque anni, è il responsabile commerciale. Una terza generazione piuttosto giovane, come si vede, entrata in azienda nei primi anni Novanta ma tuttora affiancata dalla seconda. Anzi, la seconda è talmente operativa da lavorare anche una decina di

ore al giorno. All'inizio c'è il nonno, Giuseppe Gambarelli, un classico self-made-man del 1918. Originario di Sassuolo, figlio di contadini, studi sino alla quarta elementare, Gambarelli fa per una quindicina d'anni il camionista: trasporta di tutto, persino il carburante in Africa. Ma vive a Sassuolo e cioè in una zona in cui circola questa battuta: se quattro persone si trovano al bar, cominciano a giocare a poker; se invece sono tre, allora mettono in piedi un'azienda di ceramica. Così nel 1961 Gambarelli, che ha poco più di quarant'anni, dà vita alle Ceramiche San Giuseppe con altri due soci. Tutto fila liscio fino al

1969 quando il mercato della ceramica svolta verso la monocottura e cioè prodotti più resistenti ma anche più difficili da produrre. Gambarelli si lascia tentare dalla nuova tendenza, i due soci recalcitrano. E allora si fa liquidare e nel 1970 crea a Solignano, che a quei tempi era solo campagna, le Ceramiche Gambarelli. Il guaio è che Giuseppe è solo a condurre l'azienda e nel 1975, a 57 anni, fa questo discorso all'unica figlia, Ivana, e al genero, Enrico Pozzi: «O mi date una mano oppure vendo». E i due entrano nel 1976 in azienda. Dopo trent'anni sono ancora lì.

**Il farmacista e la maestra.** I due si conoscono d'estate a Riccione ed è amore a prima vista. Lui, con una laurea in farmacia alle spalle e una grande abilità nel vendere, fa il rappresentante di medicinali per la Dompé di Vicenza; lei, maestra elementare, cura tra l'altro anche l'amministrazione della San Giuseppe, l'azienda in cui il padre ha i soci. Dopo il matrimonio nel 1960, la famiglia si trasferisce a Vicenza per qualche anno finché Ivana ha tale nostalgia di casa da indurre il marito ad abbandonare i medicinali e ad aprire a Sassuolo un

magazzino di piastrelle. Poi l'ultimatum di Giuseppe Gambarelli. E i due dicono di sì: lui si occupa di produ-

zione e vendita, lei di amministrazione. Ma in realtà il ruolo di Ivana non è confinato solo ai conti dell'azienda, cresce di peso in particolare dopo la scomparsa del padre, nel 1984. E proprio in quegli anni la Ceramiche Gambarelli acquisiscono un'azienda della zona, la Selene di Fiorano, in modo da offrire l'intera gamma dei prodotti monocottura, dalla pavimentazione al bagno. E quando poi anche lo stile comincia a giocare un ruolo sempre più crescente nella ceramica, è la signora Ivana ad avere sotto controllo il quadro della moda. «Riuscivo a capire in anticipo le tendenze», dice. Non solo moda comunque. La signora Ivana, che è una donna vulcanica e con grandi intuizioni (è stata lei a mettere le pulci nell'orecchio del figlio Giuseppe per la piastrella antismog), possiede anche il male del mattone: ama cioè avere sotto controllo i due figli, per quanto abbiano entrambi famiglia. Così, quando acquista una casa, ne compra addirittura tre: una per sé, una per Giuseppe, una per Tommaso. A Cortina, a Milano Marittima, in Sardegna.

E le riempie di quadri. Già, perché la signora Ivana è anche una grande collezionista di pittura antica.

**La rivoluzione.** Nei primi anni Novanta, quando in azienda è già entrato il primogenito, l'ingegner Giuseppe Pozzi, il mercato della ceramica subisce una sorte di rivoluzione: il gres porcellanato prende il sopravvento sulla monocottura. Per i produttori di piastrelle non è una cosa semplice, il riconvertirsi al porcellanato presuppone infatti investimenti importanti negli impianti. E qui avviene un colpo di fortuna: nel 1993 il Monte dei Paschi di Siena contatta la Gambarelli dal momento che cerca un partner indu-



striaie per fare ripartire un'azienda di ceramica fallita in provincia di Siena. La famiglia Pozzi, che in quel periodo sta cercando il modo di riconvertirsi, coglie al balzo quell'opportunità e nasce così a Buonconvento la Ceramiche di Siena per la produzione del porcellanato. Undici anni dopo, nel 2004, un'altra opportunità propiziata sempre dal Monte dei Paschi: una multinazionale americana con un

marchio famoso nel mondo dei sanitari, **Ideal Standard**, vuole chiudere la fabbrica che ha nei dintorni di Buonconvento. Mentre la famiglia Pozzi ha quasi messo a punto la piastrella antimog ma si trova con il problema di non disporre di una robusta rete commerciale per la vendita.

**Ideal Standard salva.** Con i buoni uffici della banca toscana nasce così nel 2005 una joint venture tra la multinazio-

nale e l'azienda modenese: la fabbrica non sarà chiusa ma sarà utilizzata dalla Gambarelli per la produzione di 300mila metri quadrati di piastrelle Oxigena mentre la multinazionale americana, che in Italia ha il 75% del mercato dei bagni, venderà in esclusiva le piastrelle che puliscono l'aria. Oggi il gruppo Gambarel-

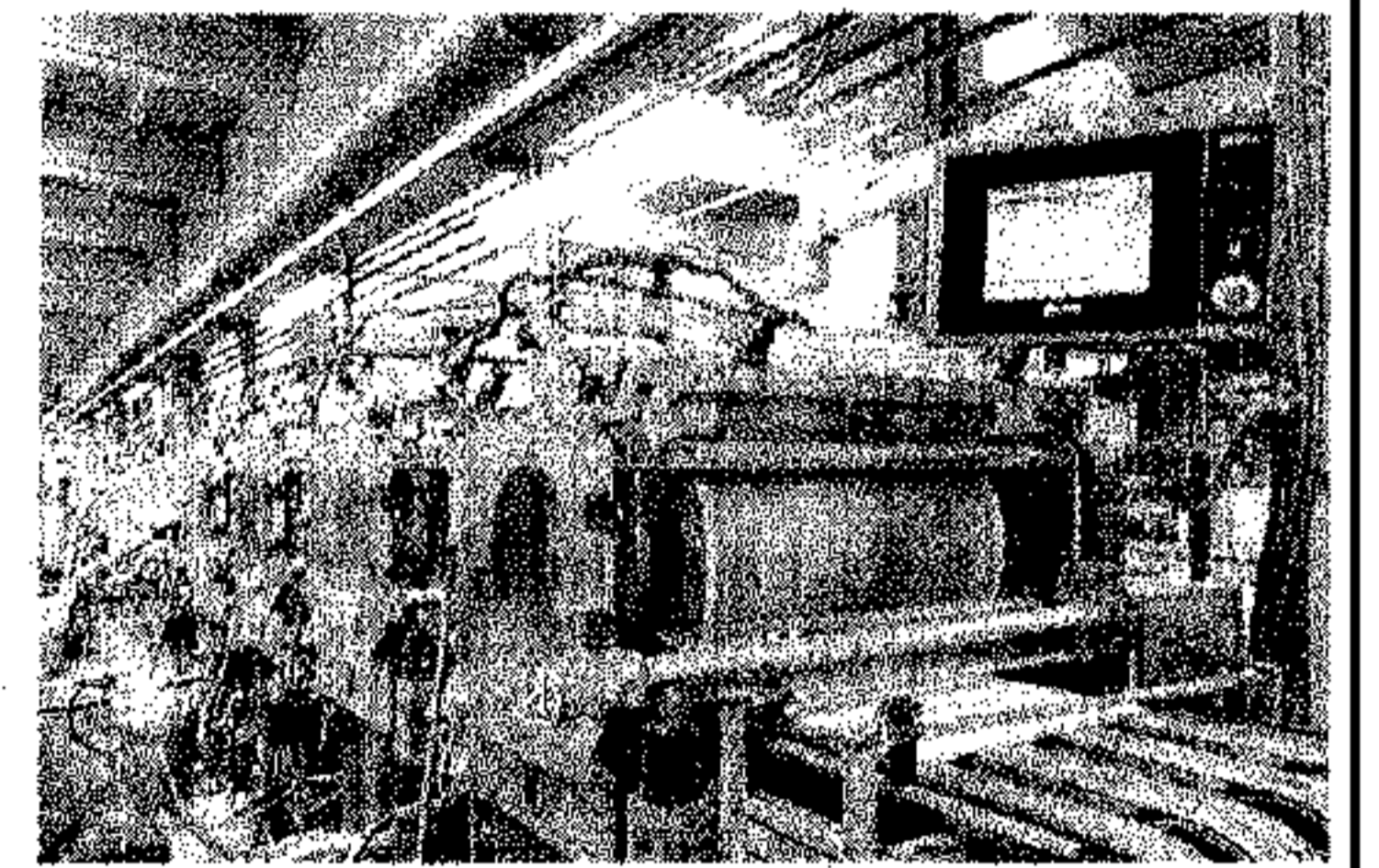
li ha 250 dipendenti distribuiti in 3 stabilimenti (uno nei pressi di Sasuolo e due nei dintorni di Siena), produce 4,5 milioni di metri quadri di grés porcellanato con un fatturato di 51 milioni di euro di cui il 75% grazie all'export. Le piastrelle Oxigena rappresentano l'8% del giro d'affari ma, dice Tommaso Pozzi, «prevediamo di raddoppiare la produzione in pochi anni».

(109 - Continua)

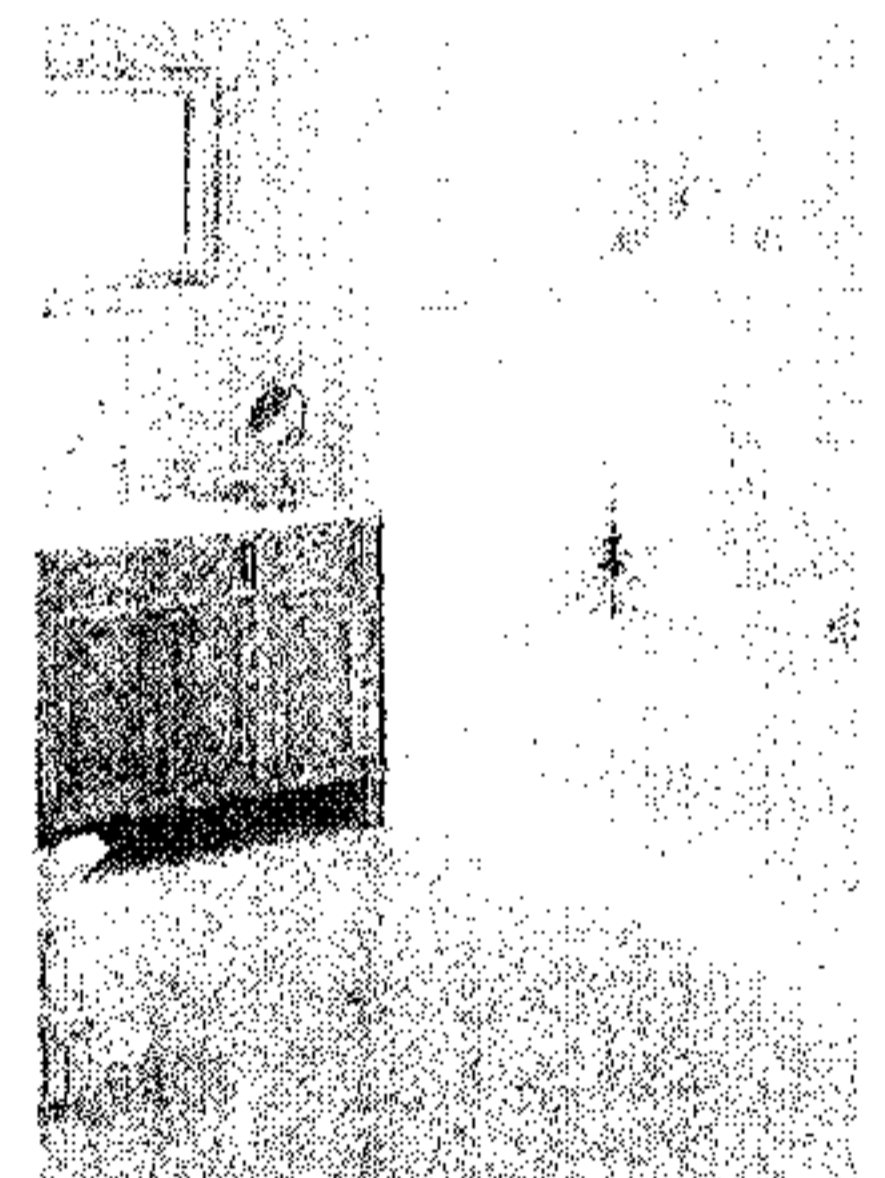
*Negli anni '90 la prima acquisizione, un'azienda fallita di Siena*

*E nel 2004 una joint venture con la fabbrica toscana della **Ideal Standard***

*In Italia è stata la Italcementi a sviluppare questa applicazione sul cemento. Il principio è lo stesso, ma il processo è diverso. Ecco come ci si è arrivati*



Una fase della lavorazione: la smalteria



Piastrelle antimog



ECOLOGICI La seconda e la terza generazione della famiglia Pozzi. Al centro i coniugi Ivana Gambardelli ed Enrico Pozzi, ai lati i due figli: Giuseppe (a sinistra) e Tommaso

